

А.В. УЛЕЗЬКО

**Стратегия формирования и тактика  
использования ресурсного потенциала  
сельскохозяйственных предприятий**

ГП «ИПФ «Воронеж»

2004

**УДК 330.111.4:631.11.003.13**

**ББК 65.011:65.321**

Научный редактор  
заслуженный деятель науки РФ,  
д-р экон. наук, профессор А.П. Курносов

Рецензенты:  
д-р экон. наук, профессор Закшевский В.Г.  
д-р экон. наук, профессор Баутин В.М.

**Улезько А.В.** Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / А.В. Улезько. – Воронеж: ГП «ИПФ «Воронеж», 2004. - 224 с.

В монографии рассматриваются теоретические, методологические и методические вопросы, связанные с формированием, оценкой и использованием ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, с обоснованием базовых стратегий их развития; раскрываются ресурсные аспекты устойчивого функционирования агроэкономических систем; описывается система информационного обеспечения процессов формирования и использования ресурсного потенциала аграрных формирований, базирующаяся на использовании оптимизационных и имитационных моделей.

Монография предназначена для преподавателей, аспирантов и студентов аграрных вузов, сотрудников научно-исследовательских институтов, руководителей и специалистов АПК.

Табл. 24. Рис. 16. Библиогр. 317 назв.

**ISBN 5-89981-336-9**

© Улезько А.В., 2004

© ГП «ИПФ «Воронеж», 2004

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ .....</b>	<b>5</b>
<b>1. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ.....</b>	<b>9</b>
1.1. Влияние экономических циклов и кризисов на условия хозяйствования.....	9
1.2. Теоретические вопросы обоснования стратегии развития предприятий .....	22
1.3. Особенности стратегии развития современных аграрных формирований. ....	33
<b>2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....</b>	<b>40</b>
2.1. Ресурсы и факторы производства .....	40
2.2. Кооперация, интеграция и концентрация производства как способ достижения сбалансированных ресурсных пропорций сельскохозяйственных предприятий .....	52
2.3. Потенциал предприятия: виды, сущность, специфика формирования и методы оценки .....	61
<b>3. РЕСУРСНЫЙ КОМПОНЕНТ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</b>	<b>76</b>
3.1. Устойчивость экономических систем как необходимое условие их эффективного функционирования.....	76
3.2. Управление рисками как фактор роста ресурсного потенциала аграрных формирований .....	87
<b>4. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....</b>	<b>106</b>
4.1. Ресурсообеспеченность предприятий аграрной сферы .....	106
4.2. Результативность производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий .....	118
<b>5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ.....</b>	<b>126</b>
5.1. Информационные аспекты принятия управленческих решений .....	126
5.2. Информационная система поддержки принятия решений по управлению ресурсным потенциалом сельскохозяйственных предприятий .....	141

<b>6. ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕСУРСНЫЕ ПРОПОРЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</b>	<b>151</b>
6.1. Методические основы оптимизации ресурсного потенциала аграрных формирований .....	151
6.2. Оптимизация параметров сбалансированных производственных систем сельскохозяйственных предприятий .....	166
6.3. Основные направления совершенствования организационно-экономического механизма наращивания ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий .....	182
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>196</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....</b>	<b>205</b>

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Кардинальная трансформация системы хозяйствования, сложившейся в условиях централизованной экономики, объективно обусловила не только рост нестабильности среды функционирования предприятий аграрной сферы, но и привела к разрушению регулируемой государством, отлаженной и довольно эффективной, системы формирования и использования ресурсного потенциала аграрных формирований. Централизованное распределение ресурсов в соответствии с доведенными планами производственной и финансовой деятельности и сложившейся системой специализации и разделения труда требовало от хозяйствующих субъектов лишь решения тактических задач распределения выделенных ресурсов, тогда как решение стратегических вопросов развития сельскохозяйственных предприятий (в том числе проблем формирования их ресурсного потенциала) считалось прерогативой государственных органов управления.

Оставшись «один на один» со стихией рынка, в условиях «шоковой терапии» и ускоренного реформирования хозяйственного механизма общества, большинство аграрных формирований так и не смогли адаптироваться к изменяющейся внешней среде функционирования. Отказ государства от участия в процессе формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий привел не только к резкому падению уровня их ресурсообеспеченности, но и обусловил возрастание ресурсных диспропорций, усугубляющих и без того тяжелое финансовое положение предприятий аграрной сферы.

Очевидно, что добиться максимальной эффективности использования ресурсов можно лишь при их сбалансированности. Но ориентация только на имеющиеся ресурсы не позволяет выйти на оптимальные пропорции ресурсов, обеспечивающие возможность устойчивого и эффективного развития сельскохозяйственных предприятий. Инвесторы, готовые вкладывать средства в аграрный сектор, нуждаются в объективной оценке потенциала аграрных формирований. Существующие на сегодняшний день методики оценки ресурсного потенциала дают лишь общее представление об исходных производственных возможностях предприятий, но не позволяют оценить потенциал альтернативных комбинаций ресурсов как при фактическом уровне ресурсообеспеченности, так и при использовании привлеченных и заемных средств.

Поскольку вопросы формирования ресурсного потенциала и определения оптимальных базовых ресурсных пропорций системы входят в компетенцию задач стратегического менеджмента, то крайне важной проблемой является выработка стратегии устойчивого и эффективного развития аграрных предприятий в условиях нестабильной внешней среды их функционирования.

Обеспечение устойчивости агроэкономических систем реализуется, в первую очередь, через создание компенсационных механизмов, позволяю-

щих адаптировать предприятия к прогнозируемым изменениям условий хозяйствования. Основным инструментом такой адаптации служит перераспределение ресурсов и корректировка ресурсных пропорций, реализуемые в рамках концепции тактического управления ресурсами и использованием потенциала хозяйствующего субъекта.

Теоретические и практические проблемы, связанные с повышением эффективности управления процессами формирования и использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, необходимость актуализации методологических и методических подходов к его оценке в условиях нестабильной среды функционирования, слабая проработанность вопросов информационного обеспечения поддержки принятия решений по управлению ресурсами обусловили актуальность проблематики и выбор направления исследования.

Теоретическую и методологическую основу исследования стратегических аспектов развития предприятий составляют труды представителей западной экономической школы Б. Айкса, И. Ансоффа, С. Боумана, Б. Карлофа, У. Кинга, Р. Коха, А. Лестера, М. Портера и др. Значительный вклад в разработку стратегических аспектов развития российских предприятий, в том числе предприятий аграрной сферы, внесли С. Айвазян, О. Виханский, В. Ефремов, А. Ильин, А. Камалян, Г. Клейнер, А. Люкшинов, Э. Уткин, И. Ушачев, Р. Фатхутдинов и др.

Исследованию проблем функционирования социально-экономических систем в условиях нестабильной внешней среды, цикличности и неравномерности их развития посвящены работы И. Абрамова, И. Балабанова, И. Загайтова, А. Задкова, Н. Кондратьева, Л. Любошица, К. Маркса, А. Михалева, П. Половинкина, А. Ткача, И. Ушачева, Г. Хаблера, Н. Четверникова, А. Шишкина, В. Шевелухи, Й. Шумпетера и др.

Решению вопросов оценки ресурсного потенциала аграрных формирований и повышению эффективности использования ресурсов посвящены исследования В. Андрийчука, Н. Асташова, А. Барбашина, А. Бурды, Ю. Василенко, А. Зельднера, Н. Кузнецова, Н. Назаренко, М. Лопырева, А. Попова, Е. Серовой, В. Свободина, Е. Строева, И. Суркова, К. Терновых, В. Узуна, Т. Шаталовой, В. Шияна, И. Хицкова и др.

Высокую значимость в решении целого ряда проблем оптимального распределения и использования ресурсов и информационного обеспечения процессов управления формированием ресурсного потенциала имеют работы Г. Беспяхатного, М. Браславца, А. Гатаулина, Л. Канторовича, В. Кравченко, Э. Крылатых, А. Курносова, В. Милосердова, Б. Муртафа, В. Немчинова, А. Онищенко и др.

Однако, несмотря на значительное количество исследований по различным стратегическим и тактическим аспектам воспроизводства ресурсной базы предприятий, стройной концепции управления процессами формирования и оптимального использования ресурсного потенциала в условиях неста-

бильной внешней среды пока так и не создано. Нуждаются в уточнении экономические категории «ресурсный» и «производственный потенциал» предприятия, требуются новые методы их оценки, адаптированные к требованиям сегодняшнего дня. Недостаточно разработанными остаются вопросы, связанные с информационным обеспечением процессов управления ресурсным потенциалом и инструментарием поддержки принятия этих решений.

Цель данной работы состоит в том, чтобы на основе развития имеющейся теоретико-методологической базы организации системы эффективного управления ресурсами предприятия разработать концепцию формирования, оценки и оптимального использования ресурсного потенциала аграрных формирований, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды; обосновать и создать инструментарий системы информационного обеспечения поддержки принятия решений по управлению ресурсами сельскохозяйственных предприятий.

Реализация поставленной цели потребовала решения ряда задач, отражающих логику исследования:

- изучить цикличность и неравномерность развития экономических систем как фактор нестабильной среды их функционирования;
- исследовать теоретические основы и раскрыть сущность стратегии развития предприятий;
- раскрыть специфику формирования ресурсного потенциала аграрных формирований и его оценки при изменяющихся условиях хозяйствования;
- выявить тенденции ресурсообеспеченности предприятий аграрной сферы и результативности их производственно-финансовой деятельности;
- изучить возможности повышения устойчивости агроэкономических систем и повышения эффективности использования их ресурсного потенциала в условиях нестабильной внешней среды;
- раскрыть сущность информационного обеспечения процессов принятия решений по управлению формированием и использованием ресурсного потенциала при изменяющихся условиях хозяйствования;
- разработать методику оптимизации стратегических параметров ресурсного потенциала предприятий и тактической корректировки ресурсных пропорций для адаптации системы к меняющимся условиям среды функционирования;
- разработать комплекс экономико-математических моделей, позволяющих обосновывать оптимальные параметры функционирования сельскохозяйственных предприятий и исследовать чувствительность системы к изменениям условий хозяйствования;
- выявить направления совершенствования организационно-экономического механизма наращивания ресурсного потенциала предприятий аграрной сферы.

Информационно-эмпирическая база исследований формировалась на основе совокупности статистических данных о развитии аграрного сектора экономики России и областей Центрального Черноземья, опубликованных в официальных статистических изданиях и ежегодниках; фактических материалах годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий; информационных потоках, формирующихся в процессе принятия управленческих решений, экспертных оценок руководителей и специалистов, работающих в предприятиях аграрной сферы, материалах личных наблюдений.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды, разработки и научные рекомендации отечественных и зарубежных ученых-экономистов по стратегическим аспектам развития социально-экономических систем, по вопросам оптимального формирования и использования их ресурсного потенциала, законодательные акты, программные документы и постановления правительства, затрагивающие вопросы эффективного и устойчивого развития аграрных формирований, инструментально-методические материалы научных коллективов.

Проведенные исследования базировались на системном подходе к изучаемым системам и процессам, в ходе работы использовались диалектический, абстрактно-логический, монографический, экономико-математический, экономико-статистический, экспериментальный и другие методы экономических исследований.

# **1. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ**

## **1.1. Влияние экономических циклов и кризисов на условия хозяйствования**

Неотъемлемым атрибутом открытых экономических систем любого уровня является нестабильная среда функционирования, объективно обуславливающая неравномерность их развития. Причем, зачастую, эта неравномерность носит повторяющийся в основных чертах характер, что позволяет вести речь о циклах, сопровождающих эволюцию экономических систем. В литературе такие циклы получили название экономических.

Очевидно, что стратегия развития любой микроэкономической системы должна определяться исходя из того, на какой фазе циклического развития она находится, какие циклические процессы характерны и прогнозируемы для макроэкономической среды. Естественно, что в условиях оживления и подъема предприятие определяет стратегические ориентиры своего развития иначе, чем в условиях кризиса. Поскольку стратегия развития охватывает довольно длительный временной интервал, то становится объективно необходимым прогнозировать длительность текущей фазы развития предприятия, возможности и условия перехода к новой фазе и т.д.

В условиях кризиса при выборе стратегических ориентиров развития хозяйствующего субъекта важно оценить глубину кризиса и его прогнозируемую продолжительность, понять причины, обусловившие его. Реальная оценка макроэкономической ситуации и тенденций ее развития позволит определить реальные стратегические ориентиры предприятия, обосновать тактику поведения системы на разных этапах его развития. Таким образом, изучение цикличности производства и особенностей функционирования предприятий на различных фазах становится обязательным атрибутом системы стратегического планирования.

При исследовании экономических циклов целесообразно выделять два основных критерия, определяющих их, а именно: импульс возникновения цикла и механизм его протекания. Под импульсом в данном случае нами понимается исходный момент возникновения цикла, своего рода его перводвигатель. Импульс может принимать форму как однократного толчка, так и постоянного тяготения, непрерывного процесса движения системы и ее элементов к некой цели. Механизм же протекания цикла характеризует процесс преобразования импульса в форму цикла и его развитие до фазы затухания.

Рассматривая сельскохозяйственное предприятие в качестве микроэкономической системы, можно выделить целый ряд экономических циклов, объективно порожденных спецификой самой системы. В первую очередь следует выделять производственные циклы, длительность которых определяется продолжительностью процесса производства того или иного вида про-

дукции. Непрерывность и динамичность процесса воспроизводства обуславливают существование так называемых воспроизводственных циклов. Наиболее ярко эти циклы проявляются в отношении основных средств, сложная и неоднородная структура которых, характерная для сельскохозяйственных предприятий, объективно вызывает необходимость постоянного обновления отдельных физически и морально устаревших элементов. Наряду с данными циклами можно выделить и технологические циклы, возникающие в результате изменения технологий производства. В силу того, что сельскохозяйственное производство в значительной мере подвержено влиянию климатических факторов, можно выделить и природно-экономические циклы.

Поскольку любое сельскохозяйственное предприятие является структурным элементом систем более высокого уровня, то оно объективно попадает под влияние циклов, присущих макроэкономическим системам.

В экономической литературе, посвященной проблемам возникновения и протекания экономических циклов на макроуровне, выделяют довольно широкий спектр их видов. Так, И.Б. Загайтов предлагает различать формационные, большие структурные, специфические капиталистические (в том числе и аграрные), милитаристские, трансформационные, многолетние природно-экономические, циклы сезонных колебаний [89, с. 68].

Экономические циклы, от импульса возникновения до фазы их затухания, в зависимости от их видов, могут характеризоваться различными темпами экономического развития на различных стадиях циклов.

Так, формационные циклы могут обеспечивать только положительные темпы роста, как это было после отмены крепостного права, в годы НЭПа, могут привести к временному спаду с довольно быстрым последующим подъемом (проведение коллективизации), а могут вызвать и устойчивое сокращение производства в течение довольно значительного временного интервала.

Большие структурные циклы, которые, по мнению И.Б. Загайтова, имеют своей основой радикальные изменения в технике, технологиях производства и системах ведения хозяйства [89, с.8], как правило, сразу же обеспечивают экономический рост с последующим снижением его темпов.

Крупнейший теоретик больших циклов развития производства и экономических процессов в капиталистическом хозяйстве Н.Д. Кондратьев отмечал, что, «начиная с конца 20-х годов прошлого века, кризисы с редкой для социально-экономических явлений регулярностью, примерно через 7-11 лет, следуют один за другим и потрясают народное хозяйство» [120, с.24]. Для кондратьевских циклов характерно чередование повышательных и понижающих волн мировой конъюнктуры. В фазе повышательных волн рыночное хозяйство развивается в темпе, сравнительно легко и без длительных депрессий преодолевая кратковременные кризисы. В следующей фазе понижательной волны преобладают депрессия и низкая деловая активность на фоне об-

щей низкой конъюнктуры, устойчивость которой неспособны поколебать кратковременные подъемы.

Синергетическую трактовку длинных волн экономической конъюнктуры В Василькова [47] представляет следующим образом. Процессы, характеризующие начало фазы экономического подъема, описанные Кондратьевым, сравнимы с характеристиками более открытого существования экономической системы, усиления социального метаболизма, как внешнего (расширение внешнеэкономических контактов), так и внутреннего (свободное перетекание капитала). Это состояние характеризуется высоким динамизмом: слабы депрессии, интенсивны подъемы, идет созидание производительных сил, которые меняют структуру хозяйственных связей и сложившуюся систему отношений между собственниками. Возникновение новых точек роста (новые отрасли производства, предприятия, богатееющие предприниматели) рождает структурную неоднородность и, следовательно, неустойчивость. Усиливается борьба за сферы влияния на внутреннем рынке, классовая борьба. Грядут революции передела в пользу нового хозяйственного авангарда, особо возможные на гребне повышательной волны как зоне бифуркации.

Специфические капиталистические циклы протекают по классической схеме последовательной смены фаз цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем. Хотя и в этом случае могут быть исключения, объективно проявляющиеся в случае наложения на данный вид циклов циклов другого рода (например, милитаристских).

Но если в рамках капиталистического цикла фазы являются общими для практически всех субъектов мирового капиталистического хозяйства, то, например, милитаристский цикл для одних субъектов может оказать на экономику положительное воздействие, а для других - отрицательное.

Выделяемые И.Б. Загайтовым трансформационные циклы, обусловленные радикальными изменениями курса социально-экономической политики, могут иметь даже обратные направления темпов роста. Данные таблицы 1 [89, с. 15] иллюстрируют это положение.

**Таблица 1. Влияние реформ на темпы роста сельскохозяйственного производства СССР и России**

Характер реформ	Сопоставляемые периоды (трехлетия начала реформ и предшествующие три года)	Индекс валовой продукции сельского хозяйства
Массовая коллективизация	1930-1932 гг. к 1927-1929 гг.	- 8,2
Экономическое стимулирование сельскохозяйственного производства	1954-1956 гг. к 1951-1953 гг.	+ 23,7
Стимулирование интенсификации сельскохозяйственного производства	1965-1967 гг. к 1962-1964 гг.	+ 15,5
«Шоковая терапия»	1992-1994 гг. к 1989-1991 гг.	- 17,3

Природно-экономические циклы, оказывающие весьма существенное влияние на экономику АПК, наиболее ярко проявляются в довольно четко повторяющихся колебаниях урожайности сельскохозяйственных культур. Причем, исследования, проведенные в Воронежском агроуниверситете, позволяют сделать вывод о том, «что нет прямолинейной зависимости динамики природных условий зернопроизводства ни от циклов солнечной активности, ни от движения различных планет, ни от колебаний вулканической деятельности и т.п.» [105, с.13]. Самым хорошим и достоверным «описателем» цикличности урожаев остается предложенный еще К. Марксом анализ статистики урожаев в форме «малых циклов» как итога взаимодействия погоды, почвы и растений. Циклы же сезонных колебаний напрямую зависят от колебаний климатических условий и продолжительности сменяющих друг друга сезонов.

По продолжительности можно выделить долговременные, средне- и краткосрочные циклы.

Наряду с этим следует отметить, что ни один цикл не может протекать изолированно от других. Одновременное протекание циклов вызывает так называемый «эффект наложения» циклов друг на друга, когда фаза кризиса одного цикла может быть в значительной степени смягчена за счет подъема, порожденного иным циклом, а в другом случае спад производства, происходящий вследствие какого-либо одного кризиса, может быть многократно усилен за счет наложения кризиса иного рода. «Эффект наложения» оказывает влияние не только на глубину темпов экономического роста или спада, но и на неравную продолжительность циклов одного и того же рода.

Действительно, любой экономический цикл объективно определяет лишь направление экономического развития на каждой фазе цикла (спад, депрессия, оживление или рост), но глубина изменений может быть определена лишь с учетом влияния параллельно идущих циклов.

Поскольку развитие любой экономической системы носит циклический характер, управление ею должно обязательно учитывать условия такой цикличности. Еще в конце XIX - начале XX веков начала развиваться теория отсутствия циклов в государствах с централизованной плановой экономикой, предполагающая, что в условиях, когда государство жестко регулирует деятельность всех или большинства хозяйствующих субъектов, в мирное время и без сверхмощных внешних шоков, невозможны какие-либо кризисные явления, выражающиеся в отрицательных или нулевых темпах экономического роста. Против возможности циклов в странах с плановой экономикой высказывались такие известные ученые, как Г. Хаберлер [263] и Й. Шумпетер [295]. Существовала и противоположная точка зрения, которую еще в 1909 г. выдвинул А. Афталион [15].

Но даже жесткое директивное управление всеми ресурсами общества не может полностью ликвидировать цикличности производства. Остаются, например, объективными природно-экономические и сезонные циклы. По

большому счету, система централизованного управления экономикой ликвидирует лишь специфические капиталистические циклы.

Между тем социалистическая система хозяйствования, в силу своей специфики, порождает особые циклы развития, основанные на возникновении объективно существующих противоречий.

Например, причиной циклов может стать противоречие между накоплением и потреблением, проявляющееся в различии временных предпочтений центрального органа, осуществляющего функцию распределения материальных производственных ресурсов, с одной стороны, и потребителей с другой.

Причиной циклов ряд исследователей (Й. Голдманн, М. Калецкий, А. Хикан и др.) считают объективное противоречие между темпами роста и доступными ресурсами. Выбор приоритетных направлений инвестиций приводит к диспропорциям развития между элементами макроэкономических систем. Когда данный разрыв приближается к критическому значению (темпы развития отдельной подсистемы превышают некое оптимальное значение), государство вынуждено перераспределять объем инвестируемых ресурсов. Причем неравномерность развития подсистем объясняется не только различными объемами инвестиций в тот или иной сектор, но и объективно разными сроками их освоения.

По мнению И. М. Абрамова [1], главным источником цикличности централизованной экономики является ступенчатый характер воспроизводства, благодаря которому ее колебания приобретают некую периодичность. Понятие «ступенчатого воспроизводства» Абрамов позаимствовал у А. И. Ноткина [162], который еще в 1961 г. выдвинул тезис о том, что эта ступенчатость имеет место и при социализме.

С точки зрения Н. Чобелича и Р. Стояновича [308], явление цикличности при социализме обусловлено неравномерностью технического прогресса как главного фактора экономического развития. Их позиция опирается на версию объяснения экономических колебаний техническими новшествами и усовершенствованиями, вовлечением в эксплуатацию новых ресурсов и освоением новых территорий, приверженцами которой были Виксель, Шпитгоф, Шумпетер [30]. Поскольку технический прогресс в различных подсистемах развивается с различной степенью, то темпы развития этих подсистем будут разными, что в определенные моменты вынуждает социалистическое государство переориентировать потоки инвестиций, направляемых на НИОКР и внедрение достижений технического прогресса.

О. Ланге, например, отрицая возможность конъюнктурных (экономических) циклов при социализме, допускал наличие колебаний капиталовложений, связанных с так называемым «эффектом эха». Основной вывод О. Ланге состоял в том, что «циклы обновления, если они не переплетаются с циклами конъюнктуры, характеризуются гаснущими (и весьма быстро гаснущими) колебаниями. Следовательно, если в социалистической экономике и

возникнет явление эха как следствие первоначального форсирования капитальных вложений, то оно быстро исчезнет в ходе развития народного хозяйства» [136, с.11].

Все эти теории, в сущности, определяли одну общую причину циклического развития социалистической экономики, заключающуюся в объективной неравномерности развития элементов макроэкономических систем. Ликвидация этой неравномерности проводится государством путем переориентации инвестиционных потоков в условиях ограниченности ресурсов.

Были попытки объяснить цикличность развития социалистической экономики и другими причинами. Например, Х. Тиме и К.-Х. Хартвиг предполагали, что причина флуктуаций плановой экономики может корениться в колебаниях денежной массы. В основе их гипотезы лежали положения монетаризма о воздействии номинальной денежной массы на величину номинального национального дохода. Они считали, что реальный спрос на деньги в командной экономике так же, как и в рыночной, является стабильной функцией. Следовательно, при увеличении денежной массы равновесие между реальными кассовыми остатками населения и его спросом на деньги нарушается. Если в капиталистических странах это равновесие восстанавливается через повышение общего уровня цен, то при социализме пределы корректировочной реакции хозяйствующих субъектов ограничены возможностями уменьшения предложения труда или увеличения спроса на колхозном или «черном» рынках. А раз так, то, по их мнению, периодические колебания номинальной денежной массы могут вызвать колебания экономической активности.

В целом же можно констатировать, что экономика развивается неравномерно при любой политико-экономической системе, причем очень часто эта неравномерность проявляется циклически.

Основным инструментом регулирования циклического развития макроэкономических систем является экономическая политика государства. Современное государство располагает целым набором экономических инструментов, позволяющих придать ускоряющие импульсы на фазе депрессии или в случае необходимости сдержать “перегрев” экономики. В этих целях может гибко использоваться налоговая система, способная за счет повышения или понижения ставок налогов регулировать деловую активность в определенных сферах деятельности. Кредитная политика, даже посредством изменения ставки рефинансирования, может способствовать повышению интереса к дополнительным вложениям капитала или сводить его на нет. Большой вклад в развитие производства и сглаживание цикличности вносит бюджетная политика государства. Так, финансирование за счет бюджета крупных программ развития создает общие предпосылки для развития бизнеса в необходимых обществе сферах деятельности.

Действительно, тактика управления экономическими системами на разных фазах цикла не может быть универсальной. Но наиболее высокие

требования к государству как регулятору развития всей макроэкономической системы предъявляются в фазах кризиса, как наиболее сложных этапах развития общества.

Ю. Яковец [303] справедливо считает, что кризисы неизбежны. Регулярные, закономерно повторяющиеся кризисы являются непременной фазой циклического развития любой системы. Они начинаются тогда, когда потенциал прогресса главных элементов преобладающей системы уже в основном исчерпан и в то же время родились и начинают борьбу элементы новой системы, представляющей будущий цикл. В динамике воспроизводства как подсистемы можно выделить периодически повторяющиеся фазы цикла: стабильного развития, завершающегося кризисом; падения производства и ухудшения экономических показателей, разрушения или частичной трансформации устаревших элементов системы; депрессии — недолгого равновесия старой и новой систем, когда экономическая конъюнктура уже не ухудшается, но и не улучшается; оживления — начала ускоренного распространения элементов новой системы, расширения производства, уменьшения безработицы, улучшения показателей экономической динамики; стремительного подъема, торжества нового цикла, который постепенно становится преобладающим, нормальным и вместе с тем перестает быть новым; периода относительной стабилизации, верхнего устойчивого уровня равновесия; он завершается очередным кризисом, предпосылки которого вызревают на предыдущей фазе. Это лишь типичная, принципиальная пятифазная схема динамики цикла; конкретная картина под воздействием внешних факторов меняется, цикл может деформироваться. Однако затем, после устранения возмущающего воздействия, ритмика циклической динамики восстанавливается. Но амплитуда колебаний, глубина кризисов меняются, зависят от взаимодействия циклов разной продолжительности

Мы разделяем мнение Ю. Яковца о том, что кризисы прогрессивны, при всей их болезненности, так как реализуют в динамике движения систем три важнейшие функции:

- резкое ослабление и устранение устаревших элементов господствующей, но уже исчерпавшей свой потенциал системы;
- расчистка дороги для утверждения первоначально слабых элементов новой системы, будущего цикла;
- испытание на прочность и передача в наследство тех элементов системы, которые аккумулируются и переходят в будущее.

Поскольку качество любого стратегического решения зависит от точности фактической оценки состояния системы и среды ее функционирования и прогноза изменений условий развития, крайне важным является оценка динамики кризиса. Любой кризис переживает несколько стадий: латентный, скрытый период (предпосылки назревают, но внешних проявлений нет); период обвала (стремительное обострение всех противоречий, резкое ухудшение всех показателей динамики, нарушение устойчивости и рост неопреде-

ленности); период смягчения кризиса (появляется возможность создания предпосылок для его преодоления, перехода к фазе депрессии, обеспечивающей временное равновесие между потерявшей часть ресурсов системой и зарождающейся, показывающей свою силу, новой).

Современное кризисное состояние экономики России явилось следствием наложения целого ряда экономических циклов. Но наибольшее влияние на развитие экономики в последнее десятилетие оказали формационный и трансформационный (по классификации И.Б. Загайтова) циклы.

Очевидно, что переход от одного типа производственно-экономических отношений к другому требует колоссальных усилий, затрат и значительного времени. Но трудности перехода усугубляются и теми негативными явлениями, которые до сих пор носили скрытый характер и накапливались десятилетиями, а ныне обнаружились во всей полноте. Так, начиная с 60-х годов, в снижении темпов роста стал появляться эффект резких нарушений пропорций общественного производства. Главная доля ресурсов затрачивалась на производство средств производства и развитие ВПК, создающего средства вооружения. На производство же товаров народного потребления расходовалась недостаточная часть национального дохода, следствием чего стал постоянно увеличивающийся разрыв между растущими номинальными (денежными) доходами населения и их товарным покрытием. Это означало, что реальные доходы росли очень медленно. Их распределение сопровождалось искажениями и нарушениями принципа распределения по труду, то есть происходило далеко не в соответствии с количеством и качеством труда, вложенного в общественное производство. Все это подрывало, ослабляло экономические стимулы, порождало безразличное, негативное отношение работников к труду.

Таким образом, сам ход экономического движения с объективной неизбежностью поставил вопрос о судьбе административно-командной системы, необходимости ее трансформации. Жизнеспособность и более высокая экономическая эффективность рыночных систем, демонстрируемая развитием передовых стран мира, предопределили выбор в пользу перехода к современному (социально-ориентированному) типу рыночной экономики и регулируемой рыночной системе хозяйствования.

Сельское хозяйство, включенное в единую систему общественного разделения труда, объективно подвержено воздействию кризисов, присущих экономике страны в целом. Вместе с тем сельскому хозяйству присущи и специфические аграрные кризисы. По мнению А.Ф. Шишкина, эти кризисы имеют ряд особенностей: они охватывают только сельское хозяйство, не имеют циклического характера и являются значительно более длинными, чем промышленные кризисы. Основными формами проявления аграрных кризисов, с его точки зрения, являются рост нереализуемых запасов сельскохозяйственных товаров, падение цен на них, сокращение объемов сельскохозяйственного производства, ускорение дифференциации товаропроизводителей

в сельском хозяйстве, усиление аграрного перенаселения, рост безработицы и падение заработной платы сельскохозяйственных работников [288].

А. Михалев предлагает классифицировать аграрные кризисы по природе их возникновения. Им выделяются перманентный аграрный кризис, длительный самостоятельный аграрный кризис, аграрный кризис как часть циклических кризисов, аграрный кризис, вызванный кризисом в смежных отраслях («отраженный» кризис), аграрный кризис, вызванный социально-экономическими потрясениями [156].

Несколько иную характеристику аграрных кризисов дают авторы работы «От теории к практике рыночного регулирования кризисной экономики» [170], выделяя из их общей совокупности следующие виды аграрных кризисов:

«Сравнительно непродолжительные циклические экономические кризисы, которые в значительной мере навязываются аграрной сфере общей циклической динамикой капиталистического воспроизводства.

Длительные (до 20-25 лет) специфические аграрные кризисы, обусловленные паразитическим давлением на динамику производства земельной ренты и торможением рассасывания товарных излишков в интересах мелких товаропроизводителей.

Кризисы природно-трансформационные, связанные со стихийными бедствиями, разрушающими материально-техническую базу воспроизводства либо радикально изменяющими природные условия хозяйственной деятельности.

Кризисы социально-трансформационные, порождаемые разрушением производительных сил агросферы либо неадекватной ломкой сложившейся системы ведения хозяйства в результате войн, гражданского противостояния, волюнтаристских извращений в руководстве экономикой» [170, с. 6-7].

Теория длительных, но проходящих самостоятельно аграрных кризисов была впервые представлена Л. Любошицем в его книге «Вопросы марксистско-ленинской теории аграрных кризисов» [143], в которой он объясняет их природу наличием противоречия между общественным характером производства и частной земельной собственностью. Основным признаком длительного аграрного кризиса, по мнению А. Михалева [156], является устойчивое снижение объемов сокращения производства сельскохозяйственной продукции. И. Загайтов же считает, что в специфических аграрных кризисах ухудшение условий воспроизводства реализуется не столько в сокращении объемов производства, сколько в падении цен, рентабельности, в хищническом использовании природных ресурсов и основных фондов, в свертывании инвестиционной деятельности.

Развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве объективно предопределило влияние на развитие аграрной сферы специфических капиталистических циклов. Причем, в этой связи, необходимо отметить и обратное влияние, которое аграрные кризисы могут оказывать на воспроизвод-

ственный цикл. Признаком проявления кризисов такого рода является нарушение пропорций развития сельского хозяйства и других отраслей.

Тесная связь аграрного сектора с остальными сферами общественного производства обуславливает возможность наличия так называемого «отраженного» аграрного кризиса, вызванного кризисом в смежных отраслях. Действительно, кризис в промышленности, обслуживающей сельское хозяйство, через определенное время, как правило, обязательно отражается на темпах развития как отдельных сельскохозяйственных производителей, так и всей отрасли в целом.

Определенное влияние на развитие сельскохозяйственного производства оказывают социально-экономические потрясения.

Во время аграрного кризиса снижаются цены на сельскохозяйственную продукцию и исчезает обычный источник для уплаты ренты, которым является добавочная прибыль. В этих условиях рента выплачивается за счет других источников: за счет снижения заработной платы наемных работников, за счет средней прибыли арендаторов и фермеров, за счет части авансированного капитала путем его невозмещения [288]. Это приводит к длительному нарушению условий воспроизводства в сельском хозяйстве. В силу ряда объективных причин объем сельскохозяйственного производства в связи с кризисным падением цен сокращается несколько медленнее, чем в других отраслях макроэкономики, а в некоторых случаях сокращения производства может не происходить вообще. С другой стороны, следует отметить, что и выход из кризиса для сельского хозяйства растягивается на более длительный срок как раз в силу свойственного ему затягивания перепроизводства.

Анализ влияния цикличности развития систем на формирование среды функционирования требует соотнесения логики циклического развития (с ее жесткой периодичностью, то есть ритмичностью и предсказуемостью) с нелинейным характером эволюции экономических систем (стохастичностью, определенной непредсказуемостью и т.д.). В этой связи следует отметить несколько моментов.

Так, В. Василькова [47] считает, что циклическая динамика социально-экономического развития в значительной степени определяется открытым характером социально-экономических систем, способных чутко реагировать на изменения окружающей среды. Но окружающая среда представлена природно-биологической компонентой, развитие которой тоже носит циклический характер. Таким образом экономические циклы выступают как способ адаптации социума к природной среде, развивающейся по законам естественного космопланетарного ритма, и как способ наиболее оптимального освоения этой среды, воспринимаемой как жизненный ресурс.

Она справедливо считает, что циклическая динамика не исключает спонтанного и стохастического развития, подобно тому как в синергетической интерпретации порядок на макроуровне не исключает хаоса (случайности) на микроуровне. Циклы проявляют себя с особой точностью и последо-

вательностью на большом совокупном объеме показателей (в макромасштабах), в то время как при рассмотрении аналогичных закономерностей при уменьшении их масштаба возможны существенные отклонения от выявленной общей динамики. Сама траектория экономического цикла имеет как бифуркационные зоны стохастического выбора (моменты перелома тенденций цикла, низшая и высшая точки волны), так и более устойчивые и детерминистически предопределяемые участки развития, когда последовательно разворачивается возникшая тенденция самоструктурирования. Нелинейный характер внешней среды, неравномерно стимулирующий развитие системы на разных ее участках, делает циклическую динамику столь пестрой и несинхронизированной, что картина развития экономической системы в целом предстает как поливероятностная, разновекторная и труднопрогнозируемая. Ведь циклические процессы, как следует из соответствующих исследований, обладают существенной спецификой своего проявления в разных сферах, а также различной амплитудой колебаний (полувековой экономической цикл Кондратьева, 30-летний политический цикл Шлезингера, 11-летний цикл социальной активности Чижевского и др.). Иными словами, эти процессы разворачиваются на разных уровнях системы как параллельно, так и перекрещиваясь (гася друг друга в процессе аннигиляции), обладая различной периодичностью - все это и создает определенную историческую аритмию, усложняя общую картину социально-экономической самоорганизации.

Современный кризис, поразивший аграрную сферу России, характеризуется сложностью в силу наложения друг на друга целого ряда различных видов аграрных кризисов, в связи с чем добиться достижения экономического роста как отдельных сельскохозяйственных производителей, так и всего аграрного сектора крайне сложно.

В современной экономической литературе приводится довольно много концепций выхода АПК из кризиса. Например, академик РАСХН В.С. Шевелуха считает, что для этого необходимо:

- обеспечить оптимальный уровень государственной поддержки для всех форм многоукладной экономики, покрывать половину затрат на интенсификацию производства, выделять льготные кредиты и авансировать производство продукции;
- половину средств местных бюджетов направлять на социальные нужды и развитие села, строительство дорог, жилья, других объектов, приобретение основных и оборотных средств;
- изменить структуру и качество продукции для села;
- провести земельную реформу в полном объеме;
- предусмотреть все виды льгот и поддержки молодежи, занятой в сельском хозяйстве;
- создать систему сервисно-консультационного обслуживания сельскохозяйственного производителя;

– обеспечить все структуры сельскохозяйственного производства непрерывной информацией о новых разработках науки и техники и т.д. [285].

Мы разделяем мнение А.А. Михалева о том, что этот перечень мер «более годится для программы социально-экономического развития, нежели для антикризисной программы» [156, с.79].

А. Ткач считает, что существующее в современном сельском хозяйстве многообразие форм собственности и хозяйствования пока не позволяет говорить об устойчивости в условиях острого кризиса хотя бы одной из них. Приходят в упадок и крупные хозяйства, и фермерские, и хозяйства населения. Стержнем аграрной политики, по его мнению [239], должна стать система мер, направленных на развитие всех элементов такой экономики с помощью государственного регулирования агропромышленного производства, поскольку необходимость функционирования различных укладов в аграрном секторе России обусловлена прежде всего особенностями нашей страны, многообразием исторических традиций населения, проживающего в различных регионах.

В.С. Шевелуха, рассматривая причины современного аграрного кризиса, выделяет в качестве основных: 1) наличие частной собственности на землю, лишаящей крестьянина государственной поддержки и помощи соседей; 2) снижение эффективности общественной собственности при сокращении государственной поддержки [285]. То есть государственная поддержка, по его мнению, является неотъемлемой частью устойчивого функционирования всех составляющих многоукладной экономики.

Преодоление кризиса - стратегическая задача всех уровней макроэкономической системы, тактика решения которой определяется функциями и возможностями каждого уровня.

К задачам государства по выводу аграрного сектора страны из кризиса можно отнести создание условий повышения эффективности аграрной экономики за счет восстановления паритета цен посредством установления гарантированных минимальных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции на уровне, обеспечивающем сельским товаропроизводителям расширенное воспроизводство, за счет снижения цен на энергоносители и промышленную продукцию и т.д.

Объективны рассуждения А. Ткача [239] о том, что аграрному сектору России нужна эффективная система кредитования и страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Надо решать вопрос о долгосрочном кредитовании, развивать кредитную кооперацию. Более четко должен быть разработан механизм выделения бюджетных средств на капитальные вложения, дотации и компенсации для тех направлений, которые имеют государственное значение (племенное дело, семеноводство, ветеринария и т. д.). Принципиальным вопросом является государственная политика в области поддержки отечественного товаропроизводителя.

Практика свидетельствует, что развитие АПК во многом зависит от самих регионов. Там, где этому сектору уделяется должное внимание, есть и определенные результаты.

Заслуживает внимания концепция, разработанная комитетом по экономике Администрации Орловской области, по теоретическому обоснованию и практическому использованию рыночного регулирования экономики региона в условиях кризиса [171]. Авторы этой концепции считают, что вывод экономики области из нынешнего кризиса должен быть осуществлен в 3 этапа.

Первый этап, по их мнению, должен быть ориентирован на решение в качестве главной задачи - прекращение спада валового регионального продукта и создание условий устойчивого воспроизводства в перспективных и комплексобразующих отраслях хозяйства области. Второй этап призван решить основные задачи фазы депрессии и начала оживления в рамках ресурсов и займов. Третий этап завершает стабилизацию экономики в докризисных объемах валового регионального продукта при качественно более совершенной его структуре.

В качестве основополагающих мер по обеспечению экономической стабилизации авторы данной концепции предлагают следующее:

- восстановление управляемости народным хозяйством области путем преодоления экономической анархии;
- преодоление отчуждения производителей от собственности на условия и результаты производства с целью достижения большей их заинтересованности в повышении рентабельности их хозяйственной деятельности, в ее укреплении от бюрократических цепей;
- преодоление деструктивной функции обесценивания рубля, дефицита денежной наличности и иных проявлений стихийно развивающейся инфляции, дезорганизующих товарно-денежное обращение;
- совершенствование структуры народнохозяйственного комплекса;
- повышение экономической эффективности социальной политики;
- развитие структур, обеспечивающих эффективное регулирование рыночных отношений в соответствии с основными задачами стабилизации экономики области.

Е. Строев справедливо полагает, что «... сегодня у России практически нет возможности решать свои экономические проблемы в отрыве от политических. Чтобы обеспечить устойчивый экономический рост, выйти на бесперебойное финансирование «локомотивных» программ, как минимум необходимы честная и жесткая власть, нормальная экономика, эффективная финансовая система. Без усиления роли государства нельзя справиться с кризисной ситуацией в экономике. Здесь требуется твердая государственная воля, реализуемая на плановой основе» [230, с.5]. Не призывая вернуться в прошлое, признавая, что «тотальная, гипертрофированная экономика несет в себе гены хозяйственной разрухи и всеобщего дефицита», Е. Строев констатирует, что

«рыночная экономика не в состоянии саморегулироваться в периоды тяжелых депрессий. Делать это должно государство» [230, с.5].

Но, несмотря на первостепенную роль государства в преодолении аграрного кризиса и необходимость реализации антикризисных мер на региональном уровне, крайне важным является обоснование таких стратегий развития отдельных сельскохозяйственных предприятий, которые позволили бы за счет внутренних резервов, реструктуризации ресурсного потенциала и адаптации производственных систем к изменяющимся условиям хозяйствования повысить эффективность и устойчивость их функционирования.

## **1.2. Теоретические вопросы обоснования стратегии развития предприятий**

Разрушение системы централизованного государственного управления, произошедшее в ходе радикальных экономических реформ, привело к тому, что функции стратегического планирования предприятий, жестко регламентированные вышестоящими органами и, в значительной степени, финансируемые за счет бюджетных средств, были переданы на уровень микроэкономических систем. Но поскольку трансформация хозяйственного механизма проходила на фоне углубляющегося кризиса, то в абсолютном большинстве аграрных формирований стратегические вопросы их развития были отодвинуты на второй план проблемами элементарного выживания.

Под воздействием целого ряда макроэкономических факторов (высокий уровень инфляции, диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, отсутствие системы долгосрочного кредитования и др.) и внутренних сложностей развития отдельных предприятий началось углубление диспропорций их ресурсного потенциала. Устойчивое сокращение материально-технической базы аграрных формирований, отсутствие средств для покрытия в необходимых объемах потребности в оборотных средствах привели к резкому сокращению уровня интенсификации производства и, как следствие, падению его эффективности.

Изменение конъюнктуры рынка, вызванное последствиями финансового кризиса 1998 года, привело к временному опережающему росту цен на сельскохозяйственную продукцию по сравнению с ростом цен на основные и оборотные средства, к повышению спроса на продукцию отечественных производителей. Получив за счет этого дополнительную прибыль, предприятия направляли ее, как правило, лишь на текущие нужды и на поддержание традиционной структуры и технологий производства. Но жесткая ориентация на временно сложившуюся конъюнктуру и стремление к получению максимальной прибыли в течение ближайшего времени приводит большинство товаропроизводителей к устранению от решения проблем их перспективного развития.

Применительно к российским предпринимательским структурам, функционирующим в современных условиях, справедлива теория выживания Б. Айкса и Р. Ритермана, утверждающая, что предприятие в переходный период не в силах приспособиться к постоянным изменениям внешней среды. Связи между элементами хозяйственной «популяции» не поддерживают стабильность ее существования в целом, так что основной задачей предприятия является выживание. Поэтому плавная и согласованная с внешней средой эволюция невозможна, а правила принятия решений на предприятии рушатся под напором частых стрессовых ситуаций. В этих условиях менеджеры, как правило, принимают решения, руководствуясь только краткосрочной выгодой, считая, что речь следует вести не о стратегии развития, а о стратегии выживания [5].

Поскольку на современном этапе задача повышения эффективности хозяйствования аграрных формирований напрямую связана с необходимостью активизации и наращивания их потенциала при одновременном преодолении хаотичности внутреннего состояния и внешней деятельности, повышением предсказуемости их функционирования, то роль стратегического планирования на уровне конкретных сельскохозяйственных предприятий нельзя переоценить.

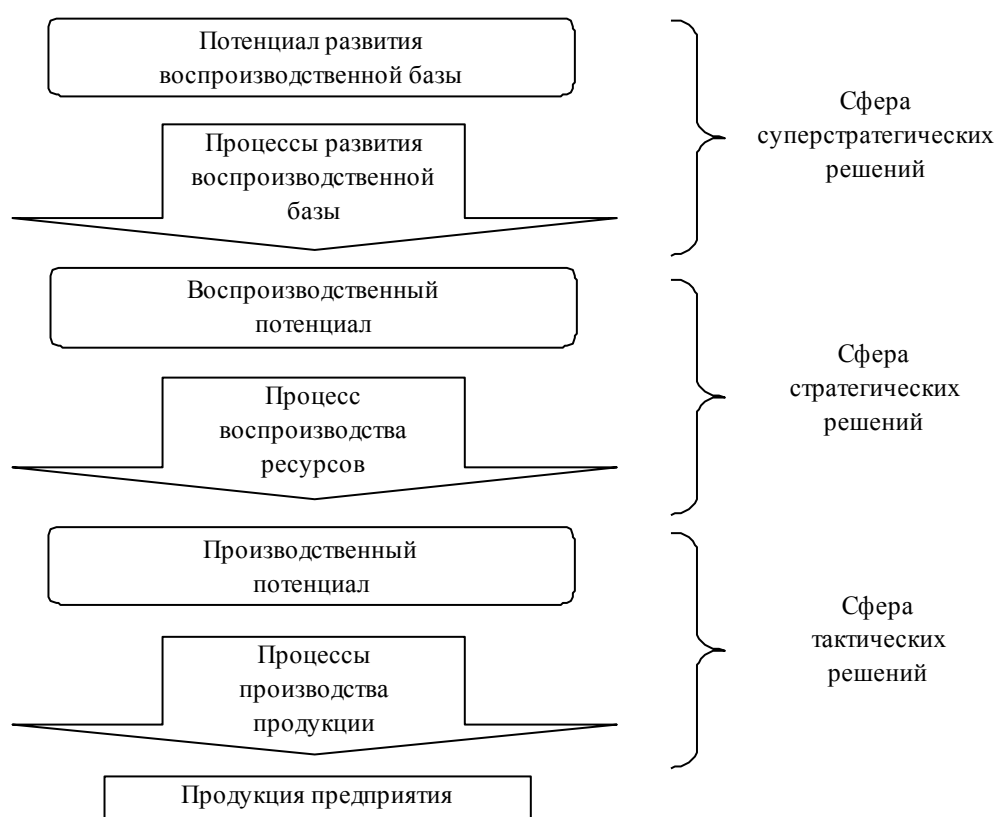
Именно продуманная и прошедшая определенные процедуры утверждения стратегия должна стать основой развития предприятий. Внедрение комплексного стратегического планирования позволит решить проблемы согласования между производственными и воспроизводственными процессами, скоординировать деятельность различных подсистем предприятия и тем самым повысить его потенциал [118].

Г. Клейнер [228], определяя стратегические решения как решения, имеющие кардинальное значение для функционирования бизнеса и влекущие за собой (при условии их реализации) долговременные и неотвратимые последствия, приходит к выводу, что реализация стратегических решений меняет потенциал предприятия, а возврат к предыдущему состоянию объекта управления если и возможен, то требует больших затрат времени, ресурсов или усилий. Он справедливо отмечает, что решения такого рода принимаются рано или поздно на любом предприятии, даже там, где не используется само понятие стратегии. Недостаток такой ситуации в том, что, не отличая стратегические решения от тактических и оперативных, руководители предприятия практически игнорируют необходимость обоснования стратегии развития системы.

Рассуждая о сфере компетенции стратегии и стратегических решений, авторы сборника «Стратегии бизнеса» [228] предлагают классифицировать процессы, протекающие на предприятии, по трем признакам, выделяя: процессы использования имеющегося потенциала для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг («производство»); процессы создания, наращивания и модернизации потенциала предприятия («воспроизводство»);

процессы, обеспечивающие создание и развитие самой воспроизводственной базы предприятия («воспроизводство воспроизводства»).

Пользуясь этой классификацией, они соответствующим образом проводят и структуризацию решений, принимаемых на уровне руководства предприятия. По их мнению, решения, касающиеся использования имеющегося потенциала производственной базы, целесообразно относить к тактическим, тогда как наиболее важные решения, касающиеся процессов формирования (создания, пополнения, изменения) потенциала, переходят на уровень стратегических решений. Решения же, которые определяют потенциал для развития воспроизводственной базы, можно назвать суперстратегическими. Графическое изображение предложенной ими классификации решений по их уровню [228] представлено на рис. 1.



**Рис. 1. Основные процессы производства и воспроизводства и классификация решений по управлению предприятием**

Б. Клейнер различает три подхода к определению стратегии предприятия. Первый основан на структуризации целевого пространства (сферы) предприятия – представлениях тех или иных лиц, заинтересованных в деятельности предприятия, о желательном состоянии, результатах и эволюции предприятия. В этом случае стратегия рассматривается как совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его системных свойств. При таком подходе стратегия рассматривается как органическое единство целей и средств их реализации.

Второй подход основан на синтезе стратегии на базе отдельных стратегических решений, то есть стратегия определяется в виде целостной совокупности взаимоувязанных стратегических решений, достаточной для описания ключевых направлений деятельности предприятия. Связь стратегии с системными свойствами предприятия при этом не акцентируется, а основное внимание уделяется полноте и непротиворечивости системы стратегических решений. Третий подход представлен различными комбинированными вариантами [228].

Стратегия развития предприятия неразрывно связана с его внутренней сущностью. Раскрытие сущности самостоятельного субъекта хозяйствования в условиях рынка – прерогатива так называемой «теории фирмы». Введение в обиход понятия фирмы в определенной мере изменило подход к изучению предприятия как элементарной производственной единицы.

Классическая концепция фирмы, по мнению Н. Розановой [193] развивалась в рамках технологической парадигмы существования производственной организации. Представителями классической школы экономической мысли фирма рассматривалась как определенный шаг на пути технического прогресса человечества, обеспечивающий рост производительности труда.

Представление о фирме как производственной единице и единице торговли у А. Смита существовало в рамках разработки концепции совершенной конкуренции. Смит первым выдвинул идею о типичном – среднем – размере фирмы как основы ее поведения. Эту среднюю величину производства при нормальных технологических условиях впоследствии назовут «минимально эффективным размером фирмы» [216].

Продолжил развивать технологическую концепцию фирмы А. Маршалл. Он ввел в экономическую теорию понятия короткого и длинного периода производства и исследовал особенности поведения фирмы в каждом из них. Динамика поведения фирмы у Маршалла определялась характером проблемы инвестирования и распределения ресурсов во времени [150]. Классическая теория фирмы получила развитие в работах Дж. Хикса. Для него теория фирмы – это теория капитала, его формирования и распределения. Хикс, а затем и все дальнейшие представители неоклассического направления использовали параллельный метод анализа фирмы как частный случай оптимизационного поведения индивида [266]. Но экономическая динамика в понимании Хикса носит случайный характер и для фирмы эквивалентна накоплению капитала. То есть речь о стратегических мотивах поведения фирмы пока не идет.

Большой вклад в неоклассическую теорию фирмы внесла Дж. Робинсон [192]. В рамках исследования несовершенной конкуренции она разработала параметры конкурентного поведения фирмы на рынке. Если до нее конкуренция отождествлялась с ценовой конкуренцией, то Робинсон выдвинула и другие варианты конкурентного поведения фирм – регулирование транспортных расходов, уровня качества продукции, особенности обслуживания

клиентов, сроки кредита, репутация фирмы и т.д. То есть поведение фирмы обретает многомерность, а рынок – многообразие исходов функционирования. Множество возможных вариантов развития фирмы требует выработки поведения фирмы на довольно глубоком временном интервале, а это уже относится к компетенции стратегического управления.

Существенным недостатком неоклассической теории фирмы, с точки зрения Н. Розановой, является отождествление фирмы с предприятием, состоящим из одного человека, владеющего, управляющего и работающего на нем [193].

Авторы монографии «Предприятие в нестабильной экономической среде» [118] (Клейнер Г. и др.) считают, что в целом неоклассическое понимание фирмы базируется на определении основной (производственной) функции в виде преобразования ресурсов в продукцию, продающуюся на свободном рынке. При этом «...параметры производственной функции предприятия определяются теми конкретными технологическими процессами, которые используются для производства продукции, а главная задача, которую решает фирма, действующая как на рынке ресурсов, так и на рынке продуктов, - найти такие объемы и соотношения ресурсов, которые позволили бы установить цену на продукцию, максимизирующие прибыль предприятия... Предполагается, что фирма выпускает такое количество продукции, при котором рыночные издержки равны рыночной цене, что и является условием максимизации прибыли» [118, с. 10]. Прибыль выступает здесь как форма выражения результативности, эффективности работы фирмы.

У представителей неоклассицизма фирма вырождается в некую формальную конструкцию, в некий «черный ящик», на входе которого – производственные ресурсы (и формирование цен на рынках факторов производства), на выходе – выпуск (и цены товарных рынков).

Несмотря на указанные недостатки, неоклассическое понимание роли и функции фирмы в системе общественного производства было довольно популярным, а исследование поведения фирмы в 50-70-х годах двадцатого столетия, в соответствии с этой теорией, концентрировалось в двух основных направлениях. «Первое - это изучение технологических свойств и параметров фирм, т.е. пропорций замещения труда, капитала, средств и предметов производства, определение таких пропорций, которые обеспечивали бы минимизацию издержек. Второе – анализ организации различных рынков, их структур и влияния последних на конкурентное поведение фирмы» [118, с. 12].

Большое значение вопросам стратегии развития фирмы уделял Й. Шумпетер [294]. В рамках предложенной им концепции «предпринимательская фирма» рассматривалась как особый экономический агент, конкурирующий посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов организации. Предпринимательская фирма, по мнению Шумпетера, отличается от прочих фирм стратегической ориентацией на выбор места или объекта конкуренции. Целью предпринимательской

фирмы выступает не максимизация прибыли через минимизацию издержек, а поиск стратегического преимущества на основе продуктовых, технологических или организационных инноваций.

С точки зрения стратегии развития представляют интерес управленческие теории фирмы, к числу которых относятся теории У. Боумоля [305, 306] и Р. Марриса [313, 314]. Так, Баумоль отошел от классического представления цели фирмы как максимизации прибыли, считая необходимым максимизировать совокупную выручку. Различая фирмы, управляемые собственниками, и фирмы, управляемые менеджерами, он все же не довел описание этих различий до логического завершения. Мы разделяем позицию Н. Розановой, считающей, что «если предельные издержки выпуска равны нулю, то поведение фирмы Баумоля ничем не отличается от поведения фирмы, максимизирующей прибыль» [193, с. 57]. По мнению же Марриса, цель менеджеров, следовательно, и фирмы заключается в максимизации темпов роста фирмы. Маррис выдвигает и обосновывает тезис о том, что высокие темпы роста достигаются, как правило, за счет и в ущерб совокупной прибыли.

Заслуживает особого внимания концепция стратегического планирования, предложенная Ансоффом, разрабатывая которую он попытался разрешить растущие противоречия между экономической теорией фирмы и прагматически ориентированной теорией менеджмента. Однако эта концепция, сыгравшая, по словам Г. Клейнера, «...базисную роль в развитии стратегического менеджмента, осталась в рамках теории менеджмента или, несколько шире, экономики бизнеса как прикладного направления исследований» [118, с. 13].

Еще одно направление исследований сущности и механизма функционирования фирмы в современной экономической науке связано с институциональной парадигмой, рождение которой во многом обусловлено неудовлетворенностью экономистов неоклассической теорией фирмы.

Институциональный вариант теории фирмы, в отличие от неоклассического, не делает акцент на предсказании поведения фирмы в соответствии с существующей производственной функцией как формой выражения технологической зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным при соответствующей комбинации затрат выходом продукции. Здесь в центре внимания находится объяснение существования и сосуществования многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др. С этой точки зрения, институциональная версия теории фирмы является как бы «мостиком» между стандартной неоклассической теорией и теориями управления [124].

По Коузу, основная причина существования фирмы - наличие и величина транзакционных издержек: фирма предназначена для минимизации транзакционных издержек - издержек осуществления деловых операций [307]. Выдвигая предположение о том, что фирма, определяя свой оптималь-

ный размер (оптимальный масштаб своих деловых операций), минимизирует трансакционные издержки, Коуз исходит из неоклассической парадигмы. Таким образом, институциональная теория выходит за рамки неоклассического анализа, беря на вооружение его оптимизационный инструментарий.

Ф. Найт считает, что трансакционные издержки обусловлены возникновением ситуаций неопределенности в среде, окружающей экономических агентов, относительно будущих цен, объемов поставок конкурентов, качества товара и сырья, наличия и доступности сырья и характеристик торговых партнеров. Фирма, по Найту, выбирает между издержками неопределенности (внешнее производство) и издержками внутренней координации производственных процессов [311].

Пределы расширения фирмы институциональная теория видит в запретительном росте издержек управления и контроля. Когда фирма становится чрезмерно большой, ее трансакционные издержки практически равны нулю, зато резко возрастают внутрифирменные издержки. Чем дальше производственный результат от работника, осуществляющего первичные операции, и чем больше такого рода работников на фирме, тем выше риск появления «безбилетника» - уменьшения трудового напряжения каждого работника в надежде на невозможность проконтролировать общий результат.

Уточнил представление о трансакционных издержках как издержках, связанных с функционированием специфических активов, О. Уильямсон. К специфическим активам он причислил инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными [317].

С точки зрения Г. Клейнера, типичную задачу институциональной теории можно сформулировать как «анализ поведения фирмы в мире дорогостоящей и неполной информации» [118, С. 15.].

К началу 80-х годов прошлого столетия получило развитие еще одно направление в теории фирмы – эволюционный подход. Суть данного подхода заключается в том, что фирма рассматривается как подобие биологической популяции. Поведение фирмы определяется в первую очередь взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую – некоторыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых относятся устоявшиеся приняты решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия. По мнению «эволюционистов», именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях определяют характер принимаемых решений. Причем эти правила не являются раз и навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменениями деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток как личностей руководителей фирмы, так и характера взаимоотношений с партнерами из других фирм.

Эволюционная модель фирмы, в отличие от неоклассической, предполагает, что у различных фирм нет единого критерия оптимальности прини-

маемых решений. Этот критерий носит строго индивидуальный характер, отражая не только индивидуальные предпочтения, но и исторический опыт деятельности фирмы, ее успехов и неудач. То есть речь идет о динамическом критерии, меняющемся от периода к периоду.

Своеобразной альтернативой описанным выше концепциям развития фирм выступила теория игр, предполагающая, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически. Стратегическое поведение с позиций теории игр, по мнению Н. Розановой [193], означает, что каждая фирма, принимая то или иное решение, знает, что ее действия могут отразиться на том, какой вариант дальнейшего поведения выберут конкурент и партнер. Поэтому она и действует соответствующим образом, проигрывая вначале разные результаты развития ситуации. Стратегическое взаимодействие фирм в условиях современной экономики - это сложный процесс формирования и корректировки ожиданий фирм, который невозможно описать на основе традиционных количественных методов анализа. А аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий - от соглашений до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Поскольку фирма, как правило, рассматривается в качестве первичной единицы бизнеса, то можно предположить, что внутренняя сущность предприятия в основных чертах будет совпадать с сущностью фирмы. Исходя из этого, описанные направления теории фирм объективно могут быть использованы для исследования предприятий.

Для комплексного отражения различных аспектов функционирования предприятия Г. Клейнер и др. предлагают использовать интеграционную концепцию предприятия. «Согласно этой концепции предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и отграниченная от окружающей среды самостоятельная социально-экономическая система, интегрирующая во времени и пространстве процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов. Связующим звеном между этими процессами и «лицом» фирмы служит ее потенциал – совокупность ресурсов и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики ее развития при тех или иных реальных сценариях окружающей среды. Основной объект принятия решений – распределение ресурсов и усилий ... между наращиванием потенциала и его использованием, между воспроизводством и производством, между настоящим и будущим» [118, с. 20].

Формирование современных стратегий фирм, организаций и корпораций в развитых странах проходило эволюционно, в первую очередь, в силу того, что эволюционно трансформировались и макроэкономические условия.

В период с 1900 по 1930 г., называемый в литературе «Эрой массового производства», задач стратегического характера перед хозяйствующими субъектами как таковых не возникало, а перспективы их развития определялись элементарной концепцией «примитивного» маркетинга - побеждает

компания, предлагающая стандартный продукт по наименьшей цене. Поскольку основным критерием эффективного функционирования являлась относительно низкая себестоимость производимой продукции, то предприятия концентрировали внимание на совершенствовании технологий производства, не затрачивая особых усилий на исследование рынка.

Насыщение спроса на подавляющее количество товаров привело к тому, что конкурентные преимущества получали фирмы, сумевшие наладить производство новых видов продукции или провести дифференциацию традиционных для рынка товаров. На смену ориентации производственной пришла ориентация рыночная, когда основной акцент делался на развитие существующих рынков и продуктов. Зачастую это приводило к доминированию маркетинга над производством, а иногда даже снижало эффективность последнего. Инфляция, растущее влияние правительства на экономику, неудовлетворенность потребителей, вторжение иностранных конкурентов, технологические прорывы, изменение отношения к труду и целый ряд других моментов определялись как угроза бизнесу, а основным инструментом их преодоления, по мнению целого ряда авторитетнейших менеджеров, являлся коммерческий маркетинг и коммерческие операции.

С середины 1950-х годов накапливавшиеся и усилившиеся факторы перемен инициировали изменение границ, структуры и динамики деловой среды. Концентрация промышленности стала рассматриваться как угроза формирования монополий, образование международных рынков резко обострило конкуренцию во всех сферах производственной деятельности, правительства практически всех развитых стран начали довольно жестко контролировать экологическую безопасность промышленных производств, бурное развитие научно-технического прогресса обусловило частое появление новых технологий и т.д. Адаптация к этим условиям вынуждала фирмы пересмотреть концепции своего развития, создавая условия для взаимосвязанного решения как оперативных, так и стратегических проблем.

В 60-х годах стратегическая мысль концентрировалась на координации и интеграции функциональной деятельности с расчетом на системную ориентацию. Затем внимание менеджеров вновь сместилось к маркетинговым проблемам, но упор теперь делался на оптимизацию товарно-рыночных комбинаций. В 70-х годах популярной становится теория стратегии на базе моделирования фирменного опыта (“кривой обучения”) с целью укрепления конкурентных позиций предприятия.

К 90-м годам прошлого века практически весь спектр стратегий сводился к получению конкурентных преимуществ через комбинацию рыночной и ресурсной ориентаций. Для обеспечения устойчивого функционирования предприятие должно, в первую очередь, оптимально формировать и комбинировать ресурсы, поскольку это дает определенные конкурентные преимущества именно в сфере производства. В то же время комбинация ресурсов, их пропорции должны определяться рыночными факторами.

Необходимость комбинации ресурсного и рыночного подходов определяется тем, что, с одной стороны, потребность в ресурсах является, в определенной мере, производной от рыночного положения предприятия, а с другой - ресурсный потенциал обуславливает успешное выступление на рынке. Действительно, каждое предприятие располагает разнообразными ресурсами и может комбинировать их в соответствии со своими возможностями (квалификацией персонала, ассортиментом и качеством технических средств и пр.). Если предприятие осуществляет выбор и комбинацию ресурсов лучше, оригинальнее, быстрее конкурентов, то ему гарантирован конечный рыночный успех.

Г. Клейнер под стратегией предприятия предлагает понимать «систему взаимосогласованных стратегических решений по основным направлениям деятельности и развития предприятия, определяющих его внутреннее и внешнее поведение» [118, с. 93]. По его мнению, стратегия предприятия должна охватывать решения в области структуры и объемов производства, поведения предприятия на рынках товаров и факторов, стратегические аспекты внутрифирменного управления и т.п. В этой связи им выделяется семь (направлений) видов стратегий.

1. Товарно-рыночная стратегия – совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество выпускаемой продукции и способы поведения предприятия на товарном рынке.

2. Ресурсно-рыночная стратегия – совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рынке производственно-финансовых и иных факторов и ресурсов производства.

3. Технологическая стратегия – стратегические решения, определяющие динамику технологии предприятия и влияние на нее рыночных факторов.

4. Интеграционная стратегия – совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия с другими предприятиями.

5. Инвестиционно-финансовая стратегия - совокупность решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов.

6. Социальная стратегия - совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия.

7. Стратегия управления - совокупность решений, определяющих характер управления предприятием при реализации избранной стратегии. [118, с. 96-97].

Л. Гительман [62] предлагает свой подход к классификации стратегий, группируя их по следующим характерным, на его взгляд, признакам.

– по объекту: стратегия предприятия, стратегия управления предприятием, стратегия реорганизации управления предприятием.

– по рыночному поведению: наступательная стратегия, оборонительная стратегия, поглощающая стратегия.

Ряд авторов [173, 53, 56] считают, что в основе разработки стратегии должно лежать рыночное положение предприятия. Они разделяют и, в определенной мере, детализируют мнение М. Портера о том, что существует три основных подхода к выработке стратегии поведения фирмы на рынке [315, 316]. Первый подход связан с лидерством в минимизации издержек производства, второй – со специализацией в производстве продукции, третий – связан с фиксацией определенного сегмента рынка и концентрацией усилий фирмы на этом сегменте.

На основании обобщения широко освещенных в литературе стратегий развития бизнеса О. Виханский и А. Наумов [54] предлагают выделять так называемые базисные стратегии, которые отражают различные подходы к развитию фирмы и связаны с изменением состояния ассортимента производимой продукции, рынков, отрасли, положения фирмы внутри отрасли, технологий и т.д.

К первой группе базисных стратегий они относят стратегии концентрированного роста, основными из которых являются:

- стратегия усиления позиции на существующем рынке без изменения ассортимента продукции;
- стратегия поиска новых рынков для имеющегося ассортимента товаров;
- стратегия развития новых продуктов.

Вторая группа стратегий, по их мнению, объединяет стратегии интегрированного роста:

- стратегию обратной вертикальной интеграции, направленную на рост фирмы за счет поглощения или усиления контроля над поставщиками, а также за счет создания дочерних структур, осуществляющих снабжение;
- стратегию вперед идущей вертикальной интеграции, выражающуюся в росте за счет приобретения или усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, т.е. над системами распределения и продажи.

Третью группу стратегий роста составляют стратегии диверсификации:

- стратегия внутренней диверсификации, базирующаяся на поиске и использовании заключенных в существующем бизнесе дополнительных возможностей для производства новых продуктов;
- стратегия горизонтальной диверсификации, предполагающая поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой;
- стратегия конгломеративной диверсификации, когда фирма расширяется за счет производства новых продуктов, производящихся по новым технологиям, и их реализации на новых рынках.

В связи с тем, что объективным фактором развития социально-экономических систем является цикличность их развития, то очевидным является рассмотрение не только стратегий роста, но и стратегий поведения предприятий в условиях кризиса. В литературе такие стратегии называют стратегиями сокращения.

### **1.3. Особенности стратегии развития современных аграрных формирований**

Большинство современных исследователей, отдавая должное разработанным на Западе теориям фирм (предприятий) и стратегиям их развития, призывают принять целый комплекс оговорок при адаптации этих положений к реально функционирующим предприятиям, тем более в условиях современной России.

Г. Клейнер справедливо отмечает, что «... как показывает практика, ни упования на экономическую теорию фирмы в развитых и развивающихся странах, ни прямое заимствование рекомендаций из западной литературы по бизнесу, ни сохранение традиций управления «социалистическим государственным предприятием», ни чисто интуитивный, «реактивный» способ управления предприятием не приводят к желаемому для предприятия результату. Только синтез этих методических и информационных источников, выполненный с учетом индивидуальных особенностей предприятия, его администрации, коллектива, хозяйственного окружения, географического положения и многих других макро- и микроэкономических факторов позволяет ответить на вопрос о выборе наиболее верного пути развития предприятия в реформируемой экономике переходного периода» [118, с. 4].

Все описанные в предыдущем параграфе стратегии хороши для устойчиво развивающихся (в некоторых случаях и замедливших рост) крупных промышленных предприятий, функционирующих в условиях относительно стабильной экономической среды. Если же рассматривать адаптацию западных концепций стратегического развития фирм (предприятий) к производственным формированиям аграрного сектора России, то можно констатировать, что процесс такой адаптации будет значительно затруднен в силу того, что данные концепции:

- во-первых, разработаны к макроэкономическим условиям стран с развитой экономикой;
- во-вторых, ориентированы на довольно крупные производственные единицы с довольно высокой степенью концентрации капитала;
- в-третьих, данные концепции практически не раскрывают особенностей стратегического поведения предприятий в условиях кризиса и дефицитности финансовых ресурсов;
- в-четвертых, они просто не учитывают специфики сельскохозяйственного производства.

Вот какие выводы, например, делает О. Виханский, анализируя предложенную Томпсоном и Стрикландом «матрицу выбора стратегии в зависимости от динамики роста рынка на продукцию (эквивалент росту отрасли) и конкурентной позиции фирмы»: «если отрасль идет к упадку, то следует делать ставку на стратегии диверсификации, если же отрасль бурно развивается, то выбор должен падать на стратегию концентрированного роста либо же на стратегию интегрированного роста. Слабые фирмы должны вести себя по-другому. Они должны выбирать те стратегии, которые могут привести к увеличению их силы. Если же таких стратегий нет, то они должны покинуть данную отрасль» [53, с.105-106].

Если рассматривать описываемые с точки зрения теории фирмы стратегии концентрированного роста, то следует отметить, что стратегию развития новых продуктов использовать применительно к сельскохозяйственным предприятиям практически невозможно. Современный ассортимент производимой ими сельскохозяйственной продукции уже сложился под влиянием природно-климатических и рыночных условий хозяйствования, а структура производимой продукции определяется помимо собственных ресурсных возможностей инфраструктурой перерабатывающей промышленности в данной зоне, сложившейся, хотя и деформированной, системой интеграции, кооперации, разделения труда и т.д. То есть возможности расширения ассортимента производимой продукции практически исчерпаны.

Поиск новых рынков для имеющегося ассортимента товаров для отдельного сельскохозяйственного предприятия представляется нереальным, поскольку крупные компании, являющиеся основными операторами национального и региональных сельскохозяйственных рынков, объективно диктуют правила игры и довольно жестко регулируют количество и состав игроков на этом экономическом поле.

Стратегия усиления позиции на существующем рынке без изменения ассортимента продукции остается единственно возможным направлением концентрированного роста предприятия. В отечественной экономической литературе такая стратегия развития, заключающаяся в интенсификации производства, изучена очень глубоко. Именно эта стратегия была главенствующей в условиях стабильно развивающейся экономики, основанной на практически тотальном государственном регулировании всех сфер воспроизводственной деятельности.

Стратегии интегрированного роста, направленные на рост фирмы за счет поглощения или усиления контроля над поставщиками и структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, т.е. над системами распределения и продажи, нереальны из-за слабой концентрации капитала в сельскохозяйственных предприятиях. Как раз в силу этого фактора аграрные формирования сами становятся объектом поглощения со стороны финансово-промышленных корпораций, диверсифицирующих свою деятельность.

Стратегическая ориентация сельскохозяйственных предприятий на диверсификацию производства тоже крайне проблематична. Производство новых видов сельскохозяйственной продукции практически не возможно в силу уже указанных выше причин. А развитие перерабатывающих производств в условиях довольно высокого насыщения рынка продукцией переработки сельскохозяйственного сырья, как показала практика, эффективно лишь в единичных случаях.

Интенсификация производства как стратегическое направление развития аграрных формирований возможна лишь на фазах оживления и подъема, тогда как во время кризисов и депрессии, характеризующихся жестким дефицитом инвестиционных ресурсов, необходимы иные формы поддержания целостности микроэкономических систем.

Характерные для последнего времени тенденции развития сельскохозяйственных предприятий позволяют сделать вывод о том, что стройной концепции функционирования предприятий в условиях кризиса так и не было предложено. Аграрные формирования пытались адаптировать свои производственные системы к изменяющимся условиям хозяйствования, исключая из земельного оборота удаленные земли, размещая энергоемкие культуры в максимальной близости от пунктов сдачи, переработки или потребления продукции, резко сокращая поголовье скота и т.д. Но зачастую эти меры, предпринимаемые хозяйствами и сопровождающиеся нарушением организационно-экономических, агротехнических и зооветеринарных требований, приводили к еще более существенному дисбалансу их ресурсного потенциала.

Стратегия развития аграрных формирований должна строиться исходя из реалий сегодняшнего дня, которые определяются следующими моментами, характеризующими состояние сельскохозяйственной сферы.

Продолжает расти объем кредиторской задолженности предприятий. По оценкам Министра сельского хозяйства РФ А. Гордеева в 2000 г. она составила более 270 млрд. руб. и продолжает расти, несмотря на сокращение числа убыточных предприятий. «Размер кредиторской задолженности сегодня сопоставим с годовой выручкой от реализации сельскохозяйственной продукции, при этом 170 млрд. руб. – это просроченная задолженность» [57, с. 11].

Обеспеченность сельского хозяйства техникой по отношению к нормативной потребности составляет по тракторам 56%, по комбайнам - 60%, такая же картина наблюдается по сельхозмашинам. Износ активной части основных средств в большинстве хозяйств достиг критического уровня. По информации ОАО «Росагроснаб», 70% техники, работающей на селе, выработало свой технический ресурс и подлежит списанию. Энерговооруженность сельского хозяйства в России на несколько порядков ниже, чем в развитых странах Запада [94].

Расчеты, проведенные экспертами компании «Русагро», позволяют им утверждать, что «...сельское хозяйство утратило техногенные факторы урожайности. Чтобы достичь уровня 1990 года, только в энергоперевооружение нужно вложить 125 долл. на гектар. При сегодняшнем уровне государственной поддержки для этого потребуется 78 лет» [57, С.16].

Крайне сложная ситуация складывается на рынке аграрного труда. Опережающими по сравнению с городом темпами растет на селе безработица, так как высвобождаемая из сельхозпроизводства рабочая сила не находит здесь рабочих мест. Происходит перелив трудовых ресурсов в рудиментарное семейное подворье, которое во многих случаях не обеспечивает даже прожиточного минимума. Продолжает ухудшаться демографическая ситуация. Если в 1980-е годы речь шла об оттоке населения из деревни, то в последние годы – о ее вымирании. Естественная убыль сельского населения, по данным вице-президента РАСХН Ушачева И., за последние 8 лет увеличилась в 8,9 раза (с 30 до 268 тыс.) [222]. Негативные изменения произошли в качественном составе трудовых ресурсов. В сельскохозяйственных предприятиях практически не осталось механизаторов 1 класса, резко сократилось количество механизаторов, способных самостоятельно производить регулировку и обслуживание сельскохозяйственной техники. Значительно снизился уровень культуры труда и трудовой дисциплины. Увеличилось количество случаев воровства и несанкционированного использования техники.

По данным Института экономики РАН, за годы реформирования (1990-2000) произошло количественное и качественное ухудшение используемых сельскохозяйственных угодий. Уменьшилось количество пашни (на 8%) и посевных площадей (на 28%). Сельское хозяйство потеряло почти треть посевных площадей вследствие отсутствия материальных ресурсов для их обработки. Сложилась устойчивая тенденция снижения плодородия земель. За последние 10 лет внесение минеральных удобрений на 1 га посевной площади сократилось в четыре раза. Из-за снижения объема внесения удобрений вынос питательных веществ из почвы, выращиваемой биомассой, значительно превышает почвенные возможности, что приводит к падению естественного плодородия за счет естественного снижения гумуса в почве. При сохранении тенденции снижения вносимых удобрений баланс гумуса будет окончательно нарушен и процесс падения объемов производства станет необратимым [242].

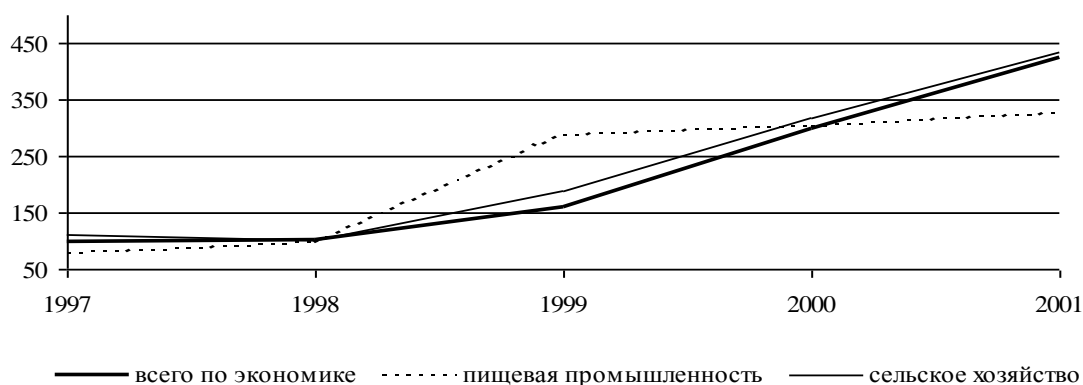
Временные успехи предприятий в увеличении объемов производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции сводятся практически на нет падением цен ее реализации. Внутренние резервы аграрных формирований практически исчерпаны.

Вместе с тем следует отметить, что данная ситуация довольно парадоксальна: кажущаяся бесперспективность сельскохозяйственного производства на фоне усиливающейся активности инвесторов, вкладывающих все больший объем финансовых средств в аграрный сектор. Так, в 2001 году инвестиции в

основной капитал сельского хозяйства выросли по сравнению с 1997 годом более чем в 4 раза (рис. 2).

Темпы роста инвестиции в сельское хозяйство за прошедшие после кризиса годы оказались выше не только темпов роста инвестиций в пищевую промышленность, но даже в экономику в целом.

За первое полугодие 2001 года прямые иностранные инвестиции непосредственно в сельское хозяйство выросли на треть (на 5 млн. долл.).



**Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал, в % к 1998 г.**

Банковские кредиты в АПК увеличились по сравнению с 2000 (не самым худшим в этом отношении) годом почти в 6 раз, при этом совокупный объем кредитов всего банковского сектора в 2001 году вырос только в 2 раза. Предусмотренные на субсидирование в бюджете средства (1,3 млрд. рублей) были полностью израсходованы. 212 банков выдали кредитов на 16,5 млрд. рублей более чем 8 тыс. предприятий АПК [194].

Таким образом, можно констатировать, что инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий остается довольно высокой. Это объясняется в первую очередь тем, что их ресурсный потенциал при относительно незначительных дополнительных финансовых вложениях может быть повышен очень существенно. Наиболее «лакомым куском» для крупных финансово-промышленных компаний является земля, над которой они получают практически полный контроль.

Первый заместитель главы администрации Воронежской области С.М. Наумов, выступая на совместном заседании коллегии Минсельхоза России и администрации Воронежской области, провел следующую дифференциацию 775 сельскохозяйственных предприятий, функционирующих на территории области.

1. Сильные, развивающиеся предприятия, не имеющие просроченной задолженности (71 хозяйство, или 9,2% от общего числа).
2. Предприятия, подавшие заявку на реструктуризацию согласно постановлению Правительства РФ (236 хозяйств, или 30,4%).

3. Предприятия, на которых введена процедура банкротства (35 хозяйств, или 4,5%).

4. Предприятия, присоединяемые по схеме горизонтальной интеграции к сильным хозяйствам (23 хозяйства, или 3%).

5. Предприятия, входящие в вертикально-интегрированные структуры, создаваемые компаниями «Стойленская Нива», «Продимпекс», «Русагро», Россошанский завод минеральных удобрений, предприятиями переработки (263 хозяйства, или 33,9%).

6. Предприятия «остаточной» группы (147 хозяйств или 19%), земли которых предлагается передавать в аренду агрофирмам, создаваемых на базе филиалов ГУП «Воронежинвест» [57].

Такая дифференциация объективно требует различных стратегий развития аграрных формирований, обосновать которые можно лишь на основе выявления и изучения факторов, определяющих возможности реализации той или иной стратегии, основными из которых являются:

- степень экономической самостоятельности при принятии стратегических решений;
- финансовое состояние предприятия;
- обеспеченность предприятия ресурсами;
- инвестиционная привлекательность.

Наименьшей экономической самостоятельностью обладают предприятия, вошедшие в состав вертикально интегрированных структур. Как правило, они преобразуются в филиалы (отделения) головной компании или головная компания владеет контрольным пакетом акций поглощенных аграрных формирований. Горизонтальная интеграция зачастую ведет к потере экономической самостоятельности слабых хозяйств, присоединяемых к сильным. В этих случаях стратегия развития этих предприятий подчинена стратегии развития систем более высокого уровня. Интегрированные объединения, в силу концентрации капитала, приобретают черты корпораций. Значительная масса капитала, довольно высокая степень диверсификации производства, возможности финансового маневра позволяют этим объединениям формировать стратегии своего развития на основе базовых корпоративных стратегий: стратегий концентрированного и интегрированного роста и стратегий диверсификации.

Но опасность интеграционных процессов, по мнению И. Ушачева, состоит в том, что «... в наихудшем отношении в результате этих процессов оказался непосредственный сельскохозяйственный производитель, в то время как по логике именно он должен выиграть от интеграции». «В отдельных субъектах Российской Федерации формируются квазикрупные объединения (до 300 тыс. га), которые в перспективе могут перерасти в монополистов. Существует и другая опасность. Инвесторы из промышленных отраслей экономики ... в случае изменения конъюнктуры рынка могут покинуть АПК, не создав соответствующей материально-технической и финансовой базы. Это

чревато банкротством сельскохозяйственных организаций, их экономика может вернуться к исходным позициям» [254, с. 17-18].

Для экономически самостоятельных аграрных формирований важнейшим условием при выборе стратегии развития является их финансовое состояние и фактический уровень обеспеченности ресурсами. Исходя из реалий сегодняшнего дня, можно сделать вывод о том, что лишь 8-12% сельскохозяйственных предприятий имеют финансовые возможности интенсификации производства и реализации стратегии усиления позиции на существующем рынке.

Для остальных предприятий (за исключением тех, на которых начата процедура банкротства) вопросы стратегии развития объективно отодвигаются на второй план, поскольку внимание концентрируется на проблемах привлечения дополнительных инвестиций для текущего обеспечения сбалансированности их ресурсного потенциала, достижения оптимальных масштабов производства и ресурсных пропорций, адаптированных к прогнозируемым изменениям условий хозяйствования.

## **2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

### **2.1. Ресурсы и факторы производства**

В современной экономической литературе вопросы классификации факторов, необходимых для осуществления процесса производства, остаются дискуссионными. Как правило, факторы рассматриваются в качестве источников функционирования производственной системы, а часть факторов, непосредственно вовлеченных в процесс хозяйственной деятельности, определяются как ресурсы производства.

Г. Васильев [46] считает, что факторы производства - это сочетание элементов, обеспечивающих производство, а первоначальное различие между первичными факторами производства - трудом и землей (собственно землей и недрами) и производным фактором - капиталом, который сам является результатом приложения труда к природным ресурсам, современный экономический анализ стремится заменить различием между трудом и капиталом, в который включают и природные ресурсы в той мере, в какой они подготовлены для использования в целях производства. По его мнению, производство возникает в результате различных сочетаний труда и капитала, а предприятие является рамками для этого сочетания. Редкость и необходимость считаются со стоимостью факторов определяют их дозирование. Маржиналистский анализ стремится показать, что оптимальное дозирование имеет место тогда, когда взвешенные показатели маржинальной производительности факторов производства равны между собой и равны единице измерения (маргинальная производительность: соотношение между производительностью и стоимостью последней дозы используемого фактора). В любом случае необходимое сочетание факторов производства не должно вести к забвению того, что в конечном итоге и главным образом капитал рассматривается как овеществленный труд.

В экономической теории преобладают два основных подхода к определению факторов производства. Классическая политическая экономия и марксистская теория в качестве этих факторов определяют рабочую силу, предметы и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный и вещественный фактор производства. Приверженцы маржиналистской теории предлагают объединять факторы производства в четыре группы: землю, труд, капитал, предпринимательскую деятельность.

С точки зрения менеджмента наиболее часто выделяют факторы по способу управления ими: человеческие ресурсы, капитал, материалы, технологии и информацию. С позиции теории организации классификация ресурсов предполагает выбор в качестве классификационных признаков организационных аспектов и предусматривает в качестве основных факторов техно-

логии, трудовые, материальные и финансовые ресурсы. Теория организации производственных систем выдвигает следующую классификацию ресурсов: вещественные, информационные и энергетические. В кибернетике ресурсы делятся на управляемые и неуправляемые.

По нашему мнению, относить технологии к ресурсам не совсем корректно. Технология лишь определяет способы и формы соединения ресурсов в процессе производства, влияя на структуру ресурсного потенциала и задавая некий уровень результативности производства. Но этого явно недостаточно, для того чтобы считать технологию фактором производства. Выбор технологии осуществляется исходя из ресурсных возможностей предприятия, что еще раз подчеркивает первичность материальных, вещественных и трудовых ресурсов.

М. Макаренко и О. Махалина для характеристики производственных систем используют следующую классификацию ресурсов:

- технические ресурсы (особенности производственного оборудования, инвентаря, материалов и т. п.);
- технологические ресурсы (гибкость технологических процессов, наличие конкурентоспособных идей и др.);
- кадровые ресурсы (квалификационный, демографический состав работников, их способность адаптироваться к изменению целей функционирования системы);
- пространственные ресурсы (характер производственных помещений, территории предприятия, коммуникаций, возможность расширения и пр.);
- ресурсы организационной структуры системы управления (характер и гибкость управляющей системы, скорость прохождения управляющих воздействий и т. п.);
- информационные ресурсы (характер информации о самой системе и внешней среде, возможность ее расширения и повышения достоверности и т. п.);
- финансовые ресурсы (состояние активов, ликвидность, наличие кредитных линий и пр.) [146, с.15-16].

В. Шиян предлагает использовать термин «псевдоресурсы», понимая под ними «...факторы производства, не имеющие материально-вещественного содержания (концентрация, специализация, удельный вес отдельных средств производства в их общей величине и т.д.)» [290, с.15]. Но в этом случае происходит трансформация понятия «фактор производства», поскольку концентрация и специализация есть лишь производные от масштаба и структуры имеющихся в наличии ресурсов.

А. Токмашевич считает, что к средствам производства следует приравнять и природные факторы, включая их в состав производительных сил и рассматривая в качестве самостоятельного вида ресурсов. «В силу того, что природные условия ... тесно связаны с производством и непосредственно

вливают на его эффективность, их следует рассматривать как составную часть производительных сил общества» [241, с.176]. По нашему мнению, природно-климатические условия можно считать составляющей ресурсного потенциала предприятия лишь через характеристику земельных ресурсов. В конечном счете, природные факторы определяют биологическую продуктивность земли, то есть потенциал этого вида ресурсов.

Но если исходить из логики Токмашевича, то к ресурсам можно отнести и систему государственной поддержки, и систему страхования, и систему ценообразования, и т.д. В этой связи надо четко различать внутренние и внешние факторы, обеспечивающие осуществление процесса производства с разных сторон, начиная от создания материальных условий на уровне микроэкономической системы и заканчивая совокупностью элементов хозяйственного механизма, регламентирующих функционирование социально-экономических систем всех уровней.

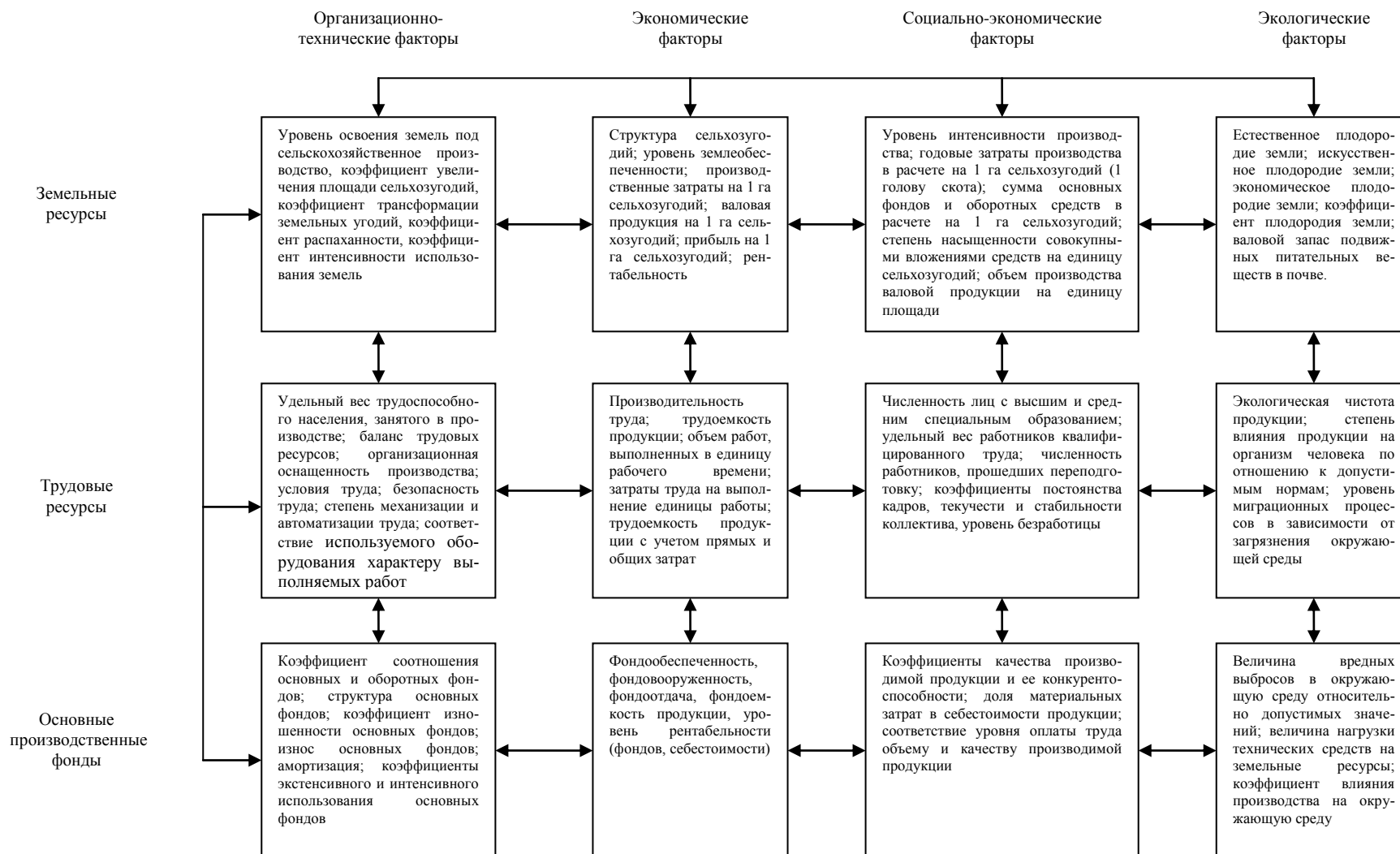
Заслуживает внимания подход Г. Клейнера к формированию ресурсной стратегии предприятия, базирующейся на предпосылке о том, что ассортимент ресурсов обычно не является предметом стратегических решений, поскольку в основном определяется номенклатурой производимой продукции. В связи с чем первоочередное внимание при формировании ресурсной стратегии он уделяет стратегическим решениям, определяющим качество закупаемых материальных ресурсов и их объем. Клейнер выделяет три главных варианта стратегии объема ресурсов:

- формирование долгосрочных запасов ресурсов, обеспечивающих многократное осуществление производственного цикла без необходимости пополнения запасов;
- ограничение запасов минимальным страховым объемом, достаточным для обеспечения производства на несколько дней работы или даже более короткий период (по сути дела измерителем длительности периода служит размер производственного цикла);
- формирование среднесрочных запасов ресурсов.

Среди вариантов стратегии качества ресурсов Г. Клейнер рассматривает три: лидирующее качество ресурсов; минимально допустимое качество; среднеотраслевое качество [228].

Т. Шаталова [282], исследуя проблему соотношения основных элементов ресурсного потенциала, приходит к выводу о том, что на разных этапах процесса производства меняются не только характеристики ресурсов, но и движущие силы (факторы), определяющие качественные характеристики потенциала. На основании этого умозаключения Т. Шаталова строит схему качественных соотношений основных элементов ресурсного потенциала, представленную на рисунке 3.

**Рисунок 3. Качественное соотношение основных элементов ресурсного потенциала (по Т. Шаталовой)**



Основным недостатком данного подхода, по нашему мнению, является непропорциональное игнорирование оборотных средств как составляющей совокупности ресурсов, позволяющих вести процесс производства в агроэкономических системах.

На наш взгляд, к основным ресурсам, необходимым для формирования производственной системы любого хозяйствующего субъекта в аграрной сфере, следует относить трудовые, земельные ресурсы и капитал (в общем смысле этого слова).

Труд, в общем виде, представляется в виде интеллектуальной и физической деятельности человека, совокупности способностей личности, обусловленной общим и профессиональным образованием, навыками, накопленным опытом. В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности с целью получить полезный результат.

Под трудовыми ресурсами в контексте наших исследований понимаются физические, умственные способности и квалификация людей, которые могут быть задействованы в процессе производства. При этом предпринимательские способности человека нами предлагается выделять в качестве специфической формы данного вида ресурса. Мы разделяем мнение М. Блауга о том, что представления о предпринимателе как о факторе производства, существующем отдельно и в дополнении к общепринятой триаде земли труда и капитала, некорректны. Предпринимательская функция переплетается с другими видами деятельности, ее роль может усиливаться или ослабевать (иногда даже исчезать вовсе), тогда как ее носитель все равно будет задействован в процессе производства [30].

Следует отметить, что физические, умственные способности и квалификация людей, которые могут быть задействованы в процессе производства, по сути дела определяют потенциал трудовых ресурсов. Причем величина этого потенциала есть величина, динамически изменяющаяся под влиянием целого ряда факторов.

Характеризуя трудовые ресурсы предприятия, М. Старовойтов и П. Фомин предлагают использовать понятие «интеллектуального капитала». Основные особенности интеллектуального капитала определяются ими следующими обстоятельствами:

- охватом всей совокупности факторов, формирующих способность человека к труду (рабочую силу);
- развитием и широким использованием наукоемких технологий во всех сферах человеческой деятельности (в производстве, распределении, обмене и потреблении);
- преобразованием общественного разделения труда мировой экономической системы, усилением неравномерности, в основе которой лежат технологические различия производства;

- материализацией в технологиях, а также в патентах, лицензиях, моделях, программах отраслевого, функционального, территориального характера, во всех фазах воспроизводства;
- качественным преобразованием рабочей силы – выходом на первый план умственных способностей к труду, требующих, в свою очередь, всеобщности и непрерывности образования;
- превращением обучения из процесса запоминания в процесс творческого осмысления;
- расширением границ и глубины познаний, приобретенных в процессе обучения, для общего и отраслевого образования;
- усилением контроля за потреблением, управлением демографическими процессами: сбалансированностью потребностей и возможностей общества, созданием стратегических резервов накопления, в том числе в знаниях, науке;
- опережающим развитием природоохранных, экологически безопасных технологий.

Интеллектуальный капитал предприятия М. Старовойтов и П. Фомин определяют через вклад в производственную деятельность, осуществляемый человеком посредством характеристик, определяющих качество работника предприятия, материализуемое или проявляющееся в процессе труда, который создает товар, услуги в целях их воспроизводства на основе персонифицированного экономического интереса каждого субъекта и их совокупности. Человек – это форма существования интеллектуального капитала, а интеллект – его сущность [223].

Специфика существования и воспроизводства трудовых ресурсов во многом определяет специфику их формирования и использования в процессе производства. С точки зрения оптимальности функционирования производственных систем с сезонным характером производства основным принципом эффективного использования трудового потенциала является неритмичность его потребления, то есть способность системы к потреблению труда в малых порциях (человеко-дни, человеко-часы и т.д.). При таком уровне гибкости системы используется не весь потенциал трудовых ресурсов, а только та его часть, которая необходима для осуществления процесса производства в оптимальных для системы масштабах. Поскольку оплата незадействованного в процессе производства потенциала в случае его «порционного» потребления не является необходимым условием, то эта схема объективно будет приводить к росту эффективности функционирования системы. С другой стороны, работник как элемент трудовых ресурсов, не может воспроизводиться «порциями», что требует решения вопроса о возможности реализации воспроизводственного процесса. Устойчиво развивающаяся система с достаточно высоким уровнем эффективности функционирования, как правило, боится се-

бя от возможного дефицита трудовых ресурсов, финансируя в достаточной мере воспроизводство своих постоянных работников.

Следует отметить некую парадоксальность ситуации на современном рынке аграрного труда, когда при высоком уровне официальной и скрытой безработицы наблюдается дефицит как высококвалифицированных работников, так и специалистов всех уровней. Действительно, деградация трудовых ресурсов, исключенных из процесса производства за последние 10-15 лет, при отсутствии действенной системы их переподготовки, привела к катастрофическому падению потенциала работников как всей аграрной сферы, так и отдельных предприятий.

Еще одной особенностью трудовых ресурсов на селе, определяющей их потенциал, является их неоднородность по поводу отношений собственности. Реорганизация колхозно-совхозной системы, предполагающая создание класса собственников в аграрном секторе, но начавшаяся на фоне трансформационного кризиса и катастрофического падения объемов сельскохозяйственного производства и роста сельской безработицы, объективно привела к изменению демографической структуры трудовых ресурсов, оттоку наиболее активной и квалифицированной их части в сектор частного бизнеса, в другие сферы и отрасли народного хозяйства. По данным авторов сборника «АПК Российского Черноземья», среднегодовая численность работников сельскохозяйственных предприятий пяти областей ЦЧР с 1990 по 2000 г. сократилась на 459,8 тыс. человек, или на 50% [13, с. 43].

Резкий рост объемов производства в личных подсобных хозяйствах стал объективной ответной реакцией сельского населения на невозможность общественного сектора обеспечить не только процесс их воспроизводства, но минимальный прожиточный минимум.

Ротация работников сельскохозяйственных предприятий привела к тому, что в большинстве хозяйств больше половины работников не являются собственниками. Добиться соответствующего качества наемного труда можно лишь в условиях его адекватной оплаты, что при текущем уровне эффективности производства в значительной части аграрных формирований практически невозможно. Получается замкнутый круг: повысить эффективность производства при низком уровне потенциала имеющихся работников крайне проблематично, а обеспечить рост трудового потенциала и отдачу его использования в условиях низкой мотивации еще сложнее. Рост трудозатрат в личных подсобных хозяйствах в условиях минимальной механизации труда вызвал объективное падение интенсивности труда сельских работников в общественном секторе.

Сложившаяся ситуация привела к тому, что при кажущемся избытке трудовых ресурсов на селе трудовой потенциал аграрной сферы оказался крайне низок. Частные инвесторы, пришедшие в сельское хозяйство с достаточно большими суммами финансовых ресурсов, направляемых на покрытие

дефицита основных и оборотных средств, оказались не готовы к решению кадровых проблем.

В этой связи методики оценки трудового потенциала, характерные для централизованной экономики со сложившейся системой повышения квалификации работников и специалистов, для реалий сегодняшнего дня могут быть использованы с определенными допущениями. Это, в свою очередь, приводит к сложности в определении ресурсного потенциала предприятий на основе имеющихся методик его оценки.

Земля, как ресурс производства, рассматривается как естественный фактор, как природное богатство и первооснова сельскохозяйственной деятельности. Здесь из материального фактора выделяются в особый фонд природные условия. При этом термин «земля» употребляется в широком смысле слова. Он охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. В отличие от других факторов производства, земля обладает одним важным свойством - ограниченностью. Человек не в состоянии изменить ее размеры по своему желанию. Применительно к этому фактору можно говорить о законе убывающей отдачи. При этом имеется в виду отдача в количественном выражении или убывающей доходности. Человек может воздействовать на плодородие земли, но это воздействие не безгранично. При прочих равных условиях непрерывное приложение труда и капитала к земле, к добыче полезных ископаемых не будет сопровождаться пропорциональным ростом отдачи.

Земельные ресурсы сельскохозяйственного предприятия определяются объемными показателями их наличия, а также совокупностью природных и экономических характеристик, к числу которых относят:

- биологический и экономический потенциал имеющихся сельскохозяйственных угодий с учетом природно-климатических условий;
- рельеф местности;
- конфигурацию хозяйства, полей, рабочих участков;
- удаленность от мест приобретения сырья и материалов, хранения и реализации произведенной продукции;
- транспортную сеть и т.д.

Еще одним важнейшим фактором, учет которого обязателен при оценке земельных ресурсов, является изменение системы земельных отношений, произошедшее в ходе земельной реформы. В ее рамках были осуществлены: бесплатное наделение земельными долями по среднерайонной норме работников сельскохозяйственных предприятий, социальной сферы, пенсионеров и других, ранее работавших в хозяйстве; создание фонда перераспределения земель за счет изъятия части земельных угодий у колхозов и совхозов; предоставление права выделения из реорганизованного сельскохозяйственного предприятия земельной доли в натуре для создания крестьянских (фер-

мерских) хозяйств; разрешение сделок по распоряжению земельными долями, включая право их продажи.

В настоящее время среди людей, имеющих земельные доли, около 50% - пенсионеры, работники социальной сферы и их наследники. По некоторым данным, «в настоящее время в сельскохозяйственных предприятиях России на одну активную земельную долю приходится 156 пассивных, владельцы которых непосредственно не участвуют в сельскохозяйственном производстве» [262, с.224].

Составители сборника «АПК Центрального Черноземья» отмечают, что «передача этой частью населения своих земельных долей в аренду или в уставный капитал (паевой фонд) на условиях договора аренды или пожизненного содержания при получении дивидендов в виде натуральных выплат или услуг для ведения личного подсобного хозяйства малоперспективна, так как другая часть собственников земельных долей, работающих в коллективных хозяйствах, в условиях дефицита финансовых ресурсов в этом не заинтересована. Учитывая, что земельные доли не выделены в натуре, руководители хозяйств практически получают возможность диктовать условия купли-продажи земли... В таких случаях не исключается возможность сосредоточения земельных долей у небольшого круга людей, что может происходить и происходит в отдельных хозяйствах» [13, с 59-60].

Неотработанность механизма перераспределения земельных ресурсов в условиях большого количества собственников на землю приводит к несовпадению векторов интереса работающих и неработающих собственников земли, в определенной мере сдерживает приток инвестиций в сельское хозяйство, провоцирует ориентацию на мелкоземельное производство и т.д.

Другой, не менее существенной проблемой оценки земли как фактора производства, по мнению С. Сая, являются «... экономически опасные последствия «нестабильности» землепользования сохранивших коллективную форму хозяйствования владельцев земельных долей. В этой сфере экономических отношений устранить нестабильность невозможно, поскольку каждый участник такого предприятия имеет возможность в любой момент выйти из него со своим частным земельным наделом и имущественным паем. Иными словами, сегодня все более-менее крупные сельскохозяйственные предприятия, находящиеся в собственности определенного производственного коллектива, оказались в режиме непредсказуемой и хаотичной дестабилизации их производственно-технологической целостности. В таких условиях ни одно предприятие нормально функционировать не может. Подвесив над каждым коллективным крупнотоварным сельскохозяйственным предприятием дамоклов меч постоянной угрозы разрушения землепользования, такая модель лишила хозяйства стратегической перспективы, а хозяйствующих субъектов - инициативы, блокировала модернизацию производственного потенциала со всеми вытекающими из этого разрушительными последствиями. Именно эта причина занимает далеко не последнее место в провоцировании

экономического кризиса в аграрном секторе, падении до нулевого уровня ликвидности сельскохозяйственных земель, консервации депрессивного состояния земельного рынка» [198].

Специалисты Федеральной службы земельного кадастра считают, что искусственно нагнетаются страсти по поводу так называемой латифундизации сельскохозяйственного землепользования. Действительно, в последние годы разваливающееся агропромышленное производство получило неожиданную поддержку определенной категории юридических лиц несельскохозяйственного профиля, обладающих свободными финансовыми ресурсами и стремящихся использовать их с максимальной выгодой. Далекое не случайно именно сельское хозяйство в данном случае оказалось привлекательной сферой инвестирования. Во-первых, потому что сельскохозяйственное производство, как это не покажется странным, может при надлежащем финансовом обеспечении, техническом оснащении и грамотном управлении обеспечивать по сравнению с любыми другими сферами деятельности наиболее высокие, устойчивые экономические показатели [198].

Нет сомнений, что одним из основных условий повышения эффективности использования земли как основного ресурса сельскохозяйственного производства является появление эффективного ее собственника, способного за счет дополнительных финансовых вложений существенно повысить отдачу этого фактора производства. Государство практически признало свою низкую дееспособность в решении этих вопросов, а развитие крупнотоварного сельскохозяйственного производства на базе существующих предприятий при их фактическом финансовом состоянии и уровне ресурсообеспеченности без сторонних инвесторов стало крайне проблематичным. В этой ситуации одним из важнейших условий привлечения инвестиций в аграрный сектор является создание действенного механизма перераспределения земельной собственности. Действительно, сложившиеся юридически благоприятные условия активизации оборота земель сталкиваются с организационными ограничениями, способными остановить их официальный оборот. Именно официальный, поскольку при наличии потребности оборот будет существовать в ограниченном размере, формируя неустойчивые землепользования аграрных формирований и граждан.

К числу таких ограничений, по мнению Н. Шагайды, относятся:

- отсутствие государственного кадастрового учета по полям и участкам, находящимся как в собственности граждан, так и государства, что не позволяет зарегистрировать права на участки без проведения работ по землеустройству;
- отсутствие преемственности механизмов регистрации прав на земельные участки между различными органами, на которые была возложена в разные периоды эта функция, что порождает судебные споры и ограничивает оборот;

– отсутствие механизма мониторинга сделок с участками земель сельхозназначения и долями в праве общей собственности на них, что может привести к нарушению пределов концентрации земель в руках отдельных граждан и повлиять на оборот;

– введенная Земельным кодексом РФ классификации целей предоставления земельных участков сельскохозяйственного назначения ограничивает их оборот, т.к. предусматривает внесение в реестр формулировки «участок для КФХ» или «участок для ЛПХ», а не «участок сельскохозяйственного назначения». При существующей классификации могут возникнуть проблемы при регистрации сделки с участком, который выделяется для передачи в аренду или продажи, чего не предусматривает классификация. Права на участок, зарегистрированный как участок для КФХ, по законодательству ограничены. Изменение классификации участков при регистрации будет способствовать обороту;

– активизация скупки долей в праве общей собственности на земельный участок (земельных долей) сельскохозяйственных угодий для последующего вывода может существенно уменьшить площадь для целей сельскохозяйственного производства, в т.ч. и за счет наиболее продуктивных земель. Требуется проведение зонирования сельских территорий с целью выделения наиболее продуктивных земель, где должно быть запрещено строительство [280].

Следует отметить, что в условиях дефицита финансовых ресурсов у сельскохозяйственных производителей земля перестала быть фактором, лимитирующим масштабы аграрного производства, а законодательное оформление оборота земель создает объективные предпосылки формирования земельных ресурсов у аграрных предприятий в оптимальных для них размерах в соответствии с имеющимся капиталом.

Капитал как фактор производства рассматривается в экономической литературе с разных позиций. В одних случаях капитал отождествляется со средствами производства (Д. Рикардо), в других - с накопленными материальными благами, с деньгами, с накопленным общественным интеллектом. А. Смит рассматривал капитал как накопленный труд, К. Маркс - как самовозрастающую стоимость, как общественное отношение. Иногда капитал определяют и как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю. Взгляды на капитал разнообразны, но все они, по мнению П. Ермишина, сходятся в одном: капитал ассоциируется со способностью тех или иных ценностей приносить доход [80].

Капитал как производственный ресурс, в общем виде, представляется нами в виде совокупности основных и оборотных средств, имеющих у предприятия.

К основным средствам традиционно относят объекты, предметы или комплексы предметов с нормативным сроком службы более одного года. По классификации, приведенной в Положении по бухгалтерскому учету «Учет

основных средств» (ПБУ 6/01), к основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты [178].

Формирование основных средств (объем, структура, динамика обновления и т.д.) относится к компетенции задач стратегического управления, поскольку их применение в течение нескольких производственных циклов с точки зрения эффективности их использования в продолжении всего срока службы требует повышенного внимания. Особое значение имеет выработка стратегических решений об использовании узкоспециализированных основных средств, поскольку при изменяющихся условиях хозяйствования и адаптации системы к происходящим или возможным изменениям эти основные средства не обеспечивают достаточной технологической гибкости.

Процесс воспроизводства основных средств не есть их восполнение в фиксированных объемах и пропорциях. Как раз по мере выбытия должна происходить корректировка их объемов и структуры. Негативные последствия проводимых реформ объективно вызвали нарушения в процессе воспроизводства основных средств, когда отсутствие финансовых ресурсов особенно сильно сказалось на восполнении их активной части, износ которой в сельскохозяйственных предприятиях к сегодняшнему дню достиг по оценкам разных экспертов 80-90%.

Именно образовавшийся за годы реформ дефицит сельскохозяйственной техники и крайне низкий коэффициент ее технической готовности в силу практически полного износа в значительной мере обусловили тенденцию вывода из хозяйственного оборота значительных объемов пашни.

Не менее важной частью капитала являются оборотные средства, которые позволяют связать в технологическом процессе перечисленные выше ресурсы: землю, труд и основные средства.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) оборотные средства предприятия представляются в форме оборотных активов, в состав которых включаются сырье, материалы и прочие аналогичные ценности; затраты в незавершенном производстве; готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные; расходы будущих периодов; дебиторская задолженность; финансовые вложения и денежные средства. Несмотря на определенную общность этих активов, следует, с точки зрения оценки оборотных средств по способу их влияния на процессы производства и обращения, различать производственные оборотные активы и активы обращения. При этом, производственные оборотные активы можно рассматривать в разрезе производственных запасов (сырье, материалы и прочие аналогичные ценности) и средств в затра-

тах на производство (затраты в незавершенном производстве, животные на выращивании и откорме, расходы будущих периодов), тогда как активы обращения будут представлены двумя группами: готовая продукция и денежные средства и расчеты. Такая группировка необходима в связи с тем, что каждая из перечисленных групп имеет особенности оценки с позиции их ликвидности, то есть трансформации из одного вида оборотных средств в другой и обеспечения маневра всей совокупностью имеющихся у предприятия ресурсов.

Существует множество методик натуральной и стоимостной оценки отдельных видов ресурсов, но реальная потребительная стоимость ресурсов может быть определена лишь при их соединении в процессе производства с учетом способности не только потребляться, но и при необходимости трансформироваться в ресурсы, находящиеся в дефиците. Комплексная оценка ресурсов позволяет определить исходные производственные возможности предприятия, то есть его потенциал.

## **2.2. Кооперация, интеграция и концентрация производства как способ достижения сбалансированных ресурсных пропорций сельскохозяйственных предприятий**

Несомненно, что материальную основу потенциала предприятия создают ресурсы, которыми это предприятие располагает. Очевидным является влияние на величину потенциала и уровень его использования изменений условий нестабильной среды функционирования. Но наряду с этим существует целая группа факторов, позволяющих существенно повысить эффективность использования ресурсов на уровне отдельных предприятий за счет концентрации производства, возникающей при развитии процессов кооперации и интеграции.

По мнению В. Горфинкеля и Е. Купрякова, концентрация производства имеет четыре формы: укрупнение предприятий, специализация, кооперирование и комбинирование. При этом под укрупнением они понимают сосредоточение производства на крупных предприятиях, определяемое научно-техническим прогрессом орудий труда (ростом производительности единичных мощностей машин, агрегатов, аппаратов, совершенствованием техники управления и т. п.) и ростом объемов выпускаемой продукции. Специализация рассматривается ими как сосредоточение (концентрация) однородного производства, которое по своему типу является массовым или крупносерийным, а кооперирование - как прямые производственные связи между предприятиями (объединениями), участвующими в совместном изготовлении определенной продукции. Под комбинированием они понимают соединение разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, комплексную переработку сырья или использование отходов производства в одном предприятии (комбинате) [297].

Одним из основных показателей, характеризующих процесс концентрации производства, является рост масштабов производства и традиционных показателей, используемых для описания размеров предприятия.

Процесс концентрации в рамках предприятия целесообразно вести до тех пор, пока эффект роста масштаба производства будет иметь положительное значение. Под эффектом масштаба понимается эффект снижения затрат на единицу произведенной продукции при распределении постоянных затрат на растущий объем производства. Эффект масштаба обуславливается факторами, которые в долгосрочном периоде сокращают средние издержки производства по мере того, как предприятие увеличивает объем используемых ресурсов и производимой продукции.

Теория предельной полезности объективно доказывает, что приращение одних ресурсов при неизменной величине других ведет к падению эффективности этих приращений вплоть до возникновения ситуации, когда затраты, направленные на рост масштабов производства, могут превысить полученный экономический эффект. То есть концентрация производства по своей экономической сущности есть способ достижения оптимальных ресурсных пропорций в рамках социально-экономических систем различного уровня.

Ограниченность систем (особенно на микроэкономическом уровне) объективно приводит к ситуации, когда в процессе концентрации производства возникает дефицит того или иного ресурса, преодолеть который системы за счет внутренних резервов не в состоянии. В этом случае положительный эффект роста масштабов производства может быть достигнут лишь при консолидации активов нескольких хозяйствующих субъектов. Как правило, процесс консолидации активов реализуется через развитие процессов кооперации и интеграции, а в ряде случаев и через поглощение одной производственной структуры другой.

Действительно, если в начале кардинальных реформ их идеологи делали ставку на мелкотоварное производство (речь шла ни много, ни мало о «фермеризации» страны), то уже в конце девяностых годов XX века российское правительство стало делать ставку на развитие кооперации и агропромышленной интеграции, на привлечение в аграрную сферу инвестиций, которые смогут восстановить производственный потенциал АПК. Развитие этих процессов предполагает взаимовыгодное сотрудничество и объединение сельскохозяйственных, заготовительных, перерабатывающих, обслуживающих предприятий и частных хозяйств.

Реалии сегодняшнего дня доказывают, что только крупные хозяйства за счет концентрации капитала могут с максимальным эффектом использовать все факторы производства и новейшие технологии. Так, в США за последние 50 лет число фермерских хозяйств сократилось в три раза. Сами фермы стали гораздо крупнее и развиваются в немалой степени за счет поддержки правительства. В Европе действует другая система. Группы фермер-

ских хозяйств объединяются в кооперативы, которые становятся акционерами крупных перерабатывающих предприятий.

Сельскохозяйственная кооперация в России как экономическое явление начала развиваться сразу же после ломки границ натуральных хозяйств и вступления их в сферу товарно-денежных отношений. К концу XIX века основу сельскохозяйственной кооперации составляла кооперация крестьянских хозяйств.

Наиболее глубоко вопросы становления и развития сельскохозяйственной кооперации в России были исследованы в работах А. Чаянова и М. Туган-Барановского. Но если М. Туган-Барановский акцентировал внимание на социальных аспектах кооперации как формы предприятия и общественного движения, то А. Чаянов исследовал и экономические преимущества различных видов кооперации. Кооперация начала двадцатого века представляла собой реализацию защитного механизма мелких товаропроизводителей на внешние условия хозяйствования. Отсутствие теоретического и методологического обоснования видов и форм кооперации, отсутствие реального опыта горизонтальной и вертикальной кооперации крестьян, слабо развитая материально-техническая база хозяйств привели к тому, что в начале века кооперация имела больше социальное, чем экономическое значение.

В экономической литературе [3, 18, 20, 206, 213] очень часто происходит отождествление понятий «кооперация» и «кооператив». Еще А. Чаянов подчеркивал, что кооперация является не только предприятием. Кооператив - это лишь одна из организационно-хозяйственных форм кооперации, а сама кооперация - понятие очень широкое. В связи с этим термин «кооперация», по мнению А. Чаянова, должен быть расчленен на два понятия: «кооператив» и «кооперативное движение» - и для каждого из них должны быть конструированы определяющие признаки [274]. В Федеральном же законе Российской Федерации «О сельскохозяйственной кооперации» сельскохозяйственная кооперация трактуется как «система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей». Таким образом, отношения сельскохозяйственной кооперации в этом законе ограничиваются только созданием кооперативов, что, на наш взгляд, не вполне корректно. Выбранный разработчиками этого закона подход обусловил подмену классификации видов и форм кооперации классификацией только кооперативов.

Ставшие традиционными методологические подходы к определению кооперации несколько скрыли истинный, глубинный смысл этой экономической категории. К. Маркс в первом томе «Капитала» отмечал, что кооперацию можно встретить в разных общественных формациях: это и первобытнообщинная охота, и древнеазиатские деспотии, и общее владение средствами производства, как, например, в индийских общинах. Но подход К. Маркса основывался на абстрагировании от кооперации вообще. Он сам выбрал в

качестве предмета исследования именно ту кооперацию, которая, во-первых, возникла на заре капитализма в противовес ремесленному и индивидуальному крестьянскому труду; во-вторых, объединяет не труд вообще, а только наемный труд. Таким образом, изучаемая К.Марксом кооперация есть, с одной стороны, процесс коллективного труда, а с другой стороны, процесс производства относительной прибавочной стоимости.

Но если К.Маркс сознательно уходил на кооперацию капиталистическую, заранее предупреждая об этом, то последующие исследователи канонизировали научный подход в догму. Особенно характерно это стало для послереволюционной России, где спрос на кооперацию носил политизированный характер. Это привело к тому, что во всех справочных изданиях от словаря Ожегова до Большой Советской Энциклопедии кооперация определялась как: 1) особая форма организации труда, при которой много людей совместно участвуют в одном и том же или в различных, связанных между собой, процессах труда, 2) коллективное производственное, торговое и т.п. объединение, создаваемое на средства его членов.

М. Туган-Барановский, внесший громадный вклад в изучение теории кооперации, сделал акцент в своих исследованиях на социальных аспектах этого экономического явления, что в десятые - двадцатые годы прошлого столетия было действительно крайне актуальным. Но экономическая сторона этих исследований, с современной точки зрения, несколько настораживает. Для М. Туган-Барановского кооперация - это не столько экономическое явление, сколько «способ решительной борьбы с капитализмом, вид социального движения через организацию трудящихся в кооперативы» [244].

В своей фундаментальной работе «Социальные основы кооперации» Туган-Барановский определял кооператив как «такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение большого барыша на затраченный капитал, но увеличение, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов своих членов или уменьшение их расходов на потребительские нужды» [244, с.94]. Но под кооперативом у Туган-Барановского понимается не юридический статус предприятия, а его социально-экономическая природа. Именно этим и объясняются некоторые противоречия, возникающие при его классификации кооперативов [244, с.100-101]. К кооперативам он относит всякого рода общества, товарищества, артели и непосредственно кооперативы.

М. Туган-Барановский, делая вывод, что «... солидарность интересов - вот духовная основа кооперации» [244, с.93], возвращался лишь к классовой солидарности, отмечая при этом, что борьба классов осуществляется как политическими, так и экономическими методами, а одной из главнейших задач кооперирующихся субъектов является выживание в условиях конкуренции различных форм хозяйствования.

Сам термин «кооперация» возник из латинского слова *cooperatio*, означающего в дословном переводе с латыни - сотрудничество.

Исторически сложилось, что при изучении отношений кооперации исследователи рассматривали кооперацию либо как форму предприятия или организации труда, либо как социальное движение, абстрагируясь при этом от многообразия существующих форм сотрудничества. Вследствие указанных выше обстоятельств недостаточно четко, на наш взгляд, отработаны и методологические вопросы классификации отношений кооперации.

Туган-Барановский, классифицируя эти отношения, использовал два основных подхода. В первом случае в качестве классификационного признака использовалась принадлежность субъекта кооперации к той или иной социальной группе (пролетарская, крестьянская и мелкобуржуазная кооперация). Во втором случае он делил кооперативы (как организационную форму реализации отношений кооперации) на две группы: кооперативы в области владения и кооперативы в области труда, отнеся к первой группе кредитные кооперативы, потребительские и домостроительные общества, закупочные товарищества, товарищества по сбыту и товарищества по переработке. Во вторую группу в этом случае входили производительно-подсобные, трудовые и производительные артели [244]. Такой подход к классификации кооперации довольно полно раскрывал весь спектр отношений исследуемого экономического явления, но представлял кооперацию как, в первую очередь, социальное явление.

И. Буздалов, применительно к возрождению кооперативного движения в современных условиях высказал утверждение, что «в соответствующих научных разработках, обоснованиях и обобщениях для практики важно иметь в виду, что кооперация это не только форма хозяйствования, но и основанная на демократизации и самоуправлении ... форма связей, экономических взаимоотношений» [42, с.3-4].

На наш взгляд, это положение следует усилить и определять кооперацию как способ сотрудничества физических и юридических лиц с целью реализации своих экономических интересов. Такое дополнение позволяет охватить практически всю сферу кооперационных отношений, отводя при этом главенствующую роль именно экономическому содержанию описываемой категории.

Отношения кооперации объективно возникают в тех случаях когда потенциальные субъекты этих отношений начинают сотрудничать с целью получения дополнительного эффекта от совместного использования факторов производства или реализации функций обмена, распределения или потребления.

Кооперация является одним из основных инструментов формирования сбалансированного ресурсного потенциала и создает объективные предпосылки его наращивания и эффективного использования. В условиях неуклонного развития уровня производительных сил и использования в сельском хозяйстве высокопроизводительной техники в наиболее неблагоприятном положении оказываются обладатели мелких земельных долей, эффек-

тивность использования техники на которых изначально низка. Именно поэтому первым уровнем кооперации можно считать кооперацию работников в рамках конкретного предприятия, в которое они могут входить личным трудовым участием, земельной долей или имущественным паем. Такая кооперация работников может называться полной, поскольку сотрудничество осуществляется в разрезе всех факторов производства. Причем такое предприятие может иметь любой статус, поскольку организационно-правовая форма определяет лишь способ распределения конечных результатов производства, права и обязанности отдельных участников предприятия, в общем виде структуру управления, но не касается вопросов организации производства и определения оптимальных параметров предприятия. Действительно, и кооперативы, и различные общества, могут иметь абсолютно идентичные параметры, одно и то же производственное направление и равный ресурсный потенциал. Вместе с тем внутрихозяйственное разделение труда объективно предполагает формирование в отдельных предприятиях их структурных подразделений, на уровне которых реализуется кооперация внутрихозяйственная.

Второй уровень кооперации предполагает формирование системы отношений сотрудничества между отдельными предприятиями. Консолидация активов в этом случае может происходить на временной или постоянной основе. Временная консолидация возникает, как правило, при проведении отдельных технологических операций. Например, одно предприятие предоставляет другому для проведения уборочных работ незадействованные в производстве зерноуборочные комбайны, а второе оказывает помощь первому в уборке сахарной свеклы. Постоянная консолидация характерна для условий постадийного разделения труда и создания нового предприятия, учредителями которого являются участники кооперации.

Нами предлагается классификация видов и форм кооперации в разрезе тех отношений, которые, в силу своей социально-экономической сущности, присущи современным сельскохозяйственным предприятиям России. Наш подход к такой классификации основан на том, что отношения кооперации для любых субъектов должны группироваться по двум признакам: по поводу чего возникают эти отношения (вид кооперации) и каким способом они оформляются (форма кооперации).

Под видом кооперации нами понимается совокупность взаимоотношений по поводу реализации экономических интересов субъектов кооперации, связанных с совместным использованием какого-либо вида ресурсов или совместным ведением различных форм предпринимательской деятельности. Мы определяем следующие виды этой кооперации: кооперацию труда, кооперацию в использовании основных средств; кооперацию в использовании земельных ресурсов; сбытовую и снабженческую; кредитную и страховую; полную кооперацию.

Все описанные виды кооперации могут быть реализованы в любой форме, соответствующей Гражданскому кодексу Российской Федерации. На наш взгляд, формой кооперации следует считать способ организационного и юридического оформления отношений между субъектами кооперации. На практике отношения кооперации наиболее часто оформляются либо путем создания различного рода кооперативов, ассоциаций, либо через систему договоров, имеющих юридическую силу.

Практика международного кооперативного движения выработала принципы деятельности кооперативов, признанные ООН и Международным кооперативным альянсом обязательными для входящих в него в качестве членов кооперативных объединений более чем 70 стран мира. К числу основных из этих принципов относятся следующие:

- обязательность паевого участия членов кооператива в формировании коллективно-долевой собственности;
- демократический характер управления, основанного на равноправии членов, выборности и подотчетности перед членами управленческих органов; построении организационной структуры «снизу вверх» и подотчетности вышестоящих органов нижестоящим;
- распределение дохода между членами кооператива преимущественно пропорционально участию каждого в коллективной деятельности; строго ограниченный процент начислений на паи при распределении прибыли по паевому капиталу;
- проведение хозяйственных операций сельскохозяйственных кооперативов преимущественно со своими членами.

Каждый кооператив обладает полной самостоятельностью в организации своей деятельности в интересах своих членов, руководствуясь действующим законодательством и в соответствии со своим уставом. Данные принципы четко описывают основные правовые и экономические аспекты деятельности любого кооператива. Особого внимания требует к себе принцип распределения дохода пропорционально участию каждого члена в коллективной деятельности. Причем под участием здесь понимается не только трудовой вклад субъекта кооперации, но и размер их имущественных паев и земельных долей.

Но кооперация сельскохозяйственных предприятий, обеспечивая рост эффективности использования их ресурсов за счет дополнительного эффекта, получаемого от концентрации производства, имеет и определенные недостатки. Как правило, кооперирующиеся предприятия, расположенные в одинаковых природно-климатических условиях, имеют примерно одинаковую отраслевую структуру производства, что обуславливает не только довольно высокий уровень идентичности структуры капитала, но и совпадающие по времени пики потребности в одних и тех же ресурсах. За счет этой синхронизации резко снижается степень маневренности ресурсами, а значит, и отдача ресурсов за счет их концентрации будет неполной.

Гораздо больший эффект концентрации производства может быть получен при интеграции хозяйствующих субъектов с разнородной структурой капитала и с достаточно высокой аритмией потребления оборотных средств, но связанных между собой в процессе функционирования системой устойчивых экономических отношений.

И. Хицков справедливо отмечает, что «анализ кризисной ситуации в АПК свидетельствует о том, что в условиях перехода к рыночным отношениям без объединения трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов всех участников воспроизводственного процесса невозможна организация эффективного агропромышленного производства. Для решения этой проблемы необходима интеграция сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, сервисных предприятий, а при необходимости, и других отраслей экономики» [269, с.1].

И. Ушачев считает, что агропромышленная интеграция «обусловлена, прежде всего, дифференциацией функций по роли и месту субъектов агропромышленного комплекса в производстве конечной продукции. Эта дифференциация по определению адекватна разделению труда. Вместе с тем разделение труда из-за его противоречивого характера предполагает его кооперацию, специализацию и концентрацию производства на основе ее принципов. Это обеспечивает при резком снижении уровня ресурсных затрат рост производительности труда и увеличение производства продукции» [255, с.3]. Анализируя деятельность интегрированных формирований, он приходит к выводу, что при интеграции, в первую очередь, происходит совершенствование механизма финансирования его субъектов. Так, если в начальной стадии образования интеграционных объединений до 80% вложенных ресурсов уходило на обеспечение текущей деятельности сельскохозяйственного производства, то в последующие годы большая часть расходов стала направляться на пополнение основных фондов, обеспечивая финансовую устойчивость всей системы интегрированного производства.

Проанализировав тенденции интеграционных процессов в агропромышленном комплексе, И. Хицков пришел к выводу, что агропромышленная интеграция развивается по двум основным направлениям: 1) на основе договоров разного срока действия; 2) в форме разнообразных самостоятельных структур, создаваемых на основе объединения капитала и труда отдельных субъектов хозяйствования [268].

Но простейшая форма интеграции, основанная на договорных отношениях, не всегда оказывает одинаковое воздействие на развитие всех участников интеграции, так как некоторые инвесторы строят свои взаимоотношения с сельскохозяйственными интеграторами не на эквивалентной основе, присваивая большую часть произведенной ими продукции, усугубляя и без того бедственное их положение.

В процессе развития интеграции организуются различные формирования в зависимости от конкретных условий. При этом интегратором непре-

менно является предприятие, имеющее достаточно прибыльное производство. Интегрированные агропромышленные формирования (ИАПФ) имеют разные варианты. Наиболее широкое распространение, в частности, в областях Черноземья как форма партнерства получила ассоциация. Так, в Воронежской области, по данным И. Хицкова [268], в 2002 году эффективно функционировало 19 ассоциаций, инвесторами-интеграторами которых являются различные предприятия: молокозаводы, мясокомбинаты, МТС, сельхозпредприятия и др., имеющие формы закрытых и открытых акционерных обществ, а также обществ с ограниченной ответственностью. Интегрированные агропромышленные формирования на базе полного слияния собственности (агрофирмы) образуются их участниками с целью избежать ценового давления на хозяйства перерабатывающими предприятиями, торговлей и коммерческими посредниками. В них возникает возможность более свободно оперировать трудовыми, материально-техническими и финансовыми ресурсами, упрощается согласование интересов отдельных интеграторов. Предприятия и организации, входящие в состав агрофирмы, теряют статус юридического лица и экономическую самостоятельность. Вместо них регистрируется новая юридическая структура, внутри которой они функционируют как хозяйственные подразделения. Как правило, эти подразделения имеют обособленный баланс, текущий счет в финансовом расчетном центре фирмы, имеют право заключать договора между собой. Наиболее широкое распространение агрофирмы получили в Орловской области, где в настоящее время действует 37 таких формирований, объединяющих 173 сельхозпредприятия, 37 - перерабатывающих и 36 обслуживающих предприятий. Более сложными интегрированными агропромышленными формированиями, создаваемыми на основе частичного или полного объединения капитала технологически и экономически взаимосвязанных предприятий и организаций, являются финансовые агропромышленные группы (ФАПГ).

По мнению В. Клюкача, объединение предприятий в агропромышленную корпорацию базируется на следующих принципах:

Принцип приобретения преимуществ – заинтересованные стороны не должны пострадать, а напротив, должны приобрести ощутимые преимущества.

Принцип отсутствия контрольного пакета акций - интегрированное формирование должно руководствоваться критериями эффективности и интересами развития собственного бизнеса, а не частными интересами какого-либо отдельного крупного инвестора.

Принцип общих стратегических целей – долгосрочные цели объединения в целом и входящих в него предприятий и организаций должны быть общими. В структуре корпорации должен быть орган, обеспечивающий полный цикл стратегического планирования.

Принцип единообразия систем управления – управление должно быть «рыночным» как в смысле адекватной организационной структуры и про-

зрачности экономики, так и обеспечения всех объективно возникающих функций.

Принцип управления по результатам – последовательное ориентирование всей системы управления предприятием, мотивирование менеджмента и персонала на достижение запланированных корпоративных целей с учетом изменений внешней среды.

Принцип концентрации усилий на прорывных направлениях – последовательное применение «философии» автономной бизнес-единицы как на уровне освоения нового вида продукции, так и на уровне организации, крупномасштабной кооперации предприятий по выпуску ассортиментной группы в рамках стратегической бизнес-единицы.

Принцип «избавления» от балласта – выделение бесперспективной для эффективного агробизнеса части активов и освобождение от нее.

Но вся совокупность этих принципов может быть реализована лишь при интеграции субъектов с устойчивым финансовым положением. Сегодня же сельскохозяйственные предприятия, в большинстве своем, поглощаются интеграционным формированием без учета паритета интересов при абсолютном контроле объединения инициатором интеграции, в роли которого, как правило, выступают промышленные и финансовые предприятия и группы.

### **2.3. Потенциал предприятия: виды, сущность, специфика формирования и методы оценки**

Эффективность функционирования любого аграрного формирования в длительной перспективе напрямую зависит от устойчивости его развития, которая определяется способностью системы сохранять целостность и воспроизводить свои свойства при прогнозируемых колебаниях внешних и внутренних условий хозяйствования.

Внешние условия хозяйствования можно разделить на две группы: природно-климатические и макроэкономические.

Природно-климатические факторы в значительной степени определяют потенциальные возможности сельскохозяйственного предприятия по возделыванию тех или иных сельскохозяйственных культур или выращиванию тех или иных видов сельскохозяйственных животных. А частота и глубина проявления отдельных природных явлений (засухи, заморозки, суховеи и т.д.) объективно обуславливают формирование такой совокупности производств, которая стабилизировала бы систему и компенсировала потери в отдельных отраслях, не доводя их до критического уровня. Поскольку природно-климатические риски являются неотъемлемой составляющей аграрного производства, то становится очевидным, что любое сельскохозяйственное предприятие должно строить систему ресурсного обеспечения исходя из объективных колебаний природно-климатических условий, жертвуя краткосрочной эффективностью в пользу долгосрочной устойчивости.

Макроэкономические условия, формализующиеся через хозяйственный механизм общества, задают «правила игры» на экономическом поле, определяя статус и функции каждого элемента системы общественного производства. Под хозяйственным механизмом в данном случае понимается совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы и экономическая политика государства.

Внутренние условия хозяйствования объективно формируются под влиянием внешних условий и выражаются, прежде всего, в экономическом потенциале предприятия.

В научной литературе до сих пор продолжается дискуссия, по поводу сущности и содержания данной экономической категории. Ряд авторов [300, 169, 299, 140] определяют экономический потенциал как способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию, другие [240, 177, 142, 271] рассматривают экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов, третьи [300, 91] – как объемы накопленных ресурсов и максимально возможный объем материальных благ и услуг, который можно достичь в перспективе, четвертые [187, 200, 251] – как экономические возможности, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений. А. Степанов А. и Н. Иванова под экономическим потенциалом предлагают понимать совокупные возможности общества формировать и максимально удовлетворять потребности в товарах и услугах в процессе социально-экономических отношений по поводу оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов [225]. Разнообразная трактовка категории «экономический потенциал» объясняется, в первую очередь, тем, что исследователи акцентировали свое внимание на тех его аспектах, которые они считали наиболее существенными и значимыми. Причем данная категория в большинстве случаев применяется для характеристики макроэкономических систем.

В. Андрийчук под экономическим потенциалом предприятий и регионов предлагает понимать «... совокупность органически взаимосвязанных производственных ресурсов, взятых на всех стадиях их кругооборота» [9, с.13].

С. Генералова использует понятие производственно-экономического потенциала, определяя его «...как способность предприятия в рыночных условиях производить оптимальное, соответствующее спросу количество конкурентоспособной продукции при эффективном использовании сбалансированно взаимодействующих ресурсов и высоком организационно-экономическом уровне производства» [61, с.63].

Г. Клейнер считает, что с парадигмой стратегии развития системы тесно связано понятие «социально-экономический потенциал», которое он раскрывает через совокупность находящихся в распоряжении предприятия

«стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях. Но при этом Клейнер акцентирует внимание на двух аспектах. Во-первых, к стратегическим он относит те виды ресурсов, объемы и структура которых могут быть существенно изменены лишь путем принятия и реализации соответствующих стратегических решений. Во-вторых, для более детальной формулировки определения потенциала считает необходимым специфицировать условия, в которых будет протекать деятельность предприятия. При нормальных условиях функционирования (то есть в условиях, к которым система уже адаптировалась) в качестве составляющих потенциала Клейнер рассматривает ресурсы, обеспечивающие достижение предприятием конкурентных преимуществ: отработанные технологии, прогрессивное оборудование, интеллектуальные ресурсы, патенты и т.д. [228].

В. Ханжина и Е. Попов [264] предлагают ввести в практику термин «рыночный потенциал предприятия» и использовать данную категорию для оперативной оценки внутренних возможностей и слабости хозяйственных единиц, поиска скрытых резервов повышения эффективности их деятельности. По их мнению, ресурсный потенциал определяется взаимодействием трех составляющих, наиболее полно характеризующих внутреннее состояние предприятия – системы управления, ресурсов и деятельности персонала. То есть рыночный потенциал хозяйствующего субъекта представляется ими в виде возможности управления его ресурсами на определенных этапах их развития. Данным понятием объединяются не только ресурсы, взаимодействующие с системой управления, но и методы, применение которых позволяет наиболее эффективно реализовать имеющиеся рыночные возможности.

В рамках настоящего исследования приоритет отдается формированию ресурсного потенциала предприятия, то есть вопросам создания потенциально эффективных производственных систем аграрных формирований.

Вопросы внутреннего содержания экономической категории «ресурсный потенциал» остаются дискуссионными до настоящего времени. Так, например, Ю. Василенко трактует ресурсный потенциал сельскохозяйственного предприятия как «совокупность трудовых, природных и материальных затрат, которая определяется количеством, качеством, внутренней структурой каждого ресурса» [44, с.31]. Но такое определение характеризует в большей степени ресурсообеспеченность предприятия, практически не отражая непосредственно его потенциал.

А. Сагайдак представляет ресурсный потенциал сельского хозяйства как «...совокупность объективных природно-экономических условий, оказывающих влияние на ход процесса воспроизводства в сельском хозяйстве. Характеризуется он потенциально возможным объемом производства продукции сельского хозяйства при данном качестве земли, обеспеченности производственными фондами, а также рабочей силой» [197, с. 54].

А. Бурда предлагает ввести для характеристики сельскохозяйственных предприятий понятие «аграрный потенциал», регламентируемое совокупностью производственных ресурсов собственно сельскохозяйственной сферы [43].

С. Горланов, различая ресурсный и производственный потенциал, предлагает оценивать только ту часть ресурсов, которая обладает потребительной стоимостью, считая незадействованные в процессе производства ресурсы «излишками», балластом предприятия [67]. Такой подход оправдан с теоретической точки зрения, но он автоматически выводит за рамки исследований часть ресурсов, не вовлеченных в процесс производства, игнорируя их при оценке потенциальных возможностей предприятия. С. Горланов предлагает вести речь о ресурсном потенциале как о потенциале отдельно взятого ресурса, поскольку увеличение любого элемента производительных сил вызовет рост величины его индивидуального потенциала, не изменяя размер совокупного производственного потенциала, если этот элемент находится в избытке.

Для ресурсного потенциала некоторые исследователи предлагают выделять два уровня. Первый, по их мнению, обозначает предел роста отдачи от какого-либо ресурса в условиях максимально достижимого соответствия производительных сил и производственных отношений. При этом предполагается, что прочие ресурсы не ограничивают изучение эффективности функционирования исследуемого ресурса, то есть находятся в достатке.

Второй уровень ресурсного потенциала обозначает предел роста отдачи от какого-либо ресурса в условиях фактически сложившихся производственных отношений. В этом случае ресурсный потенциал фактически смыкается с понятием производственного потенциала, являясь отправной точкой для определения последнего.

М. Старовойтов и П. Фомин определяют производственный потенциал как систему экономических отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами на макро- и микроуровнях по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства. Другими словами, производственный потенциал предприятия они определяют как потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров [223].

По нашему мнению, под ресурсным потенциалом предприятия следует считать его исходные производственные возможности, определяемые массой всех имеющихся в наличии отдельных ресурсов, их структурой и качеством.

Существующие методы оценки отдельных производственных ресурсов позволяют достаточно точно измерять их количественно с учетом довольно

широкого спектра качественных характеристик. К их числу относятся: метод денежной оценки элементов потенциала; индексный метод; ресурсно-регрессионный метод; индикативный метод; метод приоритетной оценки ресурсов и др.

Денежная оценка потенциала нашла применение при государственном планировании контрольных цифр производства и реализации продукции на всех уровнях аграрного производства. Недостатки данного подхода заключаются в том, что формальное сложение ресурсов в денежном выражении позволяет судить лишь о массе ресурсов и частично об их структуре, тогда как возможности предприятия остаются за рамками исследования. Действительно, два предприятия с одинаковой стоимостной оценкой ресурсного потенциала могут иметь разный уровень результативности производства. Да и крайне сложно дать стоимостную оценку трудовых и земельных ресурсов, объективно отражающую их качественные характеристики. Следует отметить, что данный подход предполагает учет абсолютно всех имеющихся ресурсов, а не только тех, которые могут быть реально задействованы в процессе производства.

Индексная оценка потенциала базируется на его представлении через индивидуальные и совокупный индексы ресурсообеспеченности. А. Бугуцкий и Е. Якуба, считая что «... обеспеченность совокупными ресурсами характеризует потенциальные возможности производства» [40, с.38], предлагают оценивать потенциал при помощи совокупного индекса ресурсообеспеченности, который рассчитывается по формуле:

$$P_y = \sum \frac{P_{ki} * K_k}{\bar{P}_k},$$

где  $P_y$  - удельный размер совокупных ресурсов;

$P_{ki}$  - абсолютный размер  $k$ -го ресурса;

$\bar{P}_k$  - среднерегиональный размер  $k$ -го ресурса;

$K_k$  - коэффициент весомости  $k$ -го ресурса.

Основным недостатком индексного метода является определение сравнительной ресурсообеспеченности, а не совокупной полезности накопленных ресурсов. Наряду с этим, данный метод требует абстрагирования от структуры потенциала и не учитывает пропорциональность сочетания отдельных ресурсов.

Ресурсно-регрессионный метод оценки потенциала предполагает использование корреляционно-регрессионных моделей, позволяющих описать зависимость конечных результатов производства от изменения отдельных факторов и условий. Действительно, этот метод, в отличие от предыдущих, позволяет оценивать влияние структурных изменений потенциала, определять нормативы отдачи ресурсов, выявлять вклад отдельных ресурсов в формирование потенциала. Но и он имеет определенные недостатки. П. Клемышев, например, высказывает мысль о субъективном подходе при построении

моделей данного типа, о том, что регрессионные уравнения не обладают устойчивостью, поскольку в зависимости от того или иного набора факторов-ресурсов в различных уравнениях дается неодинаковая оценка и результативному признаку, и независимым переменным [160]. Следует также отметить, что корреляционно-регрессионные модели описывают зависимости при сложившихся определенным образом условиях хозяйствования. Если предположить, что в модели все условия отражены достоверно и имеется информация о влиянии отдельных факторов не только на конечный результат, но и друг на друга, то данный метод можно будет считать наиболее приемлемым. На практике же оценить взаимовлияние факторов довольно сложно. Нельзя не отметить и тот факт, что в данной модели практически невозможно учесть производственное направление хозяйства, что может привести к искаженному представлению о потенциале предприятия.

Е. Генералова приходит к выводу, что «... требованиям комплексной оценки производственно-экономического потенциала предприятий в наибольшей степени отвечает индикативный метод с использованием аппарата производственных функций» [61, с. 63]. Суть данного метода заключается в расчете отклонений фактических экономических параметров производства от нормативных по уровню современного менеджмента, финансово-экономической устойчивости, конкурентоспособности. Е. Генералова предлагает определять нормативный уровень параметров «... с помощью функционального анализа экономико-статистических зависимостей в пространственно-временной динамике соответствующих показателей производства» [61, с. 63-64]. Признавая целесообразность использования индикаторов для оценки отклонений от нормативной величины потенциала, хотелось бы убедиться в достоверности самих нормативов, поскольку от качества нормативов будет зависеть направление поиска резервов роста эффективности использования потенциала.

А. Бурда, обобщая совокупность имеющихся методов оценки ресурсного потенциала предприятий, считает, что все задействованные в аграрном производстве разнохарактерные ресурсы необходимо соизмерить и привести к единому показателю – измерителю. Он справедливо полагает, что «... простое суммирование ресурсов невозможно не только в силу разнохарактерности, но, прежде всего, из-за неодинаковой меры их влияния на хозяйственные результаты. Если бы даже все ресурсы и были выражены в соизмеримых единицах, их простое суммирование мало бы что дало, так как такая сумма не характеризовала бы аграрную возможность предприятия, а суммарный ресурс» [43, с.49]. По его мнению, теоретической основой количественного выражения аграрного потенциала (как и производственного, экономического) является взаимозаменяемость факторов производства, а не только приведение к сопоставимому виду производственных ресурсов. Считая, что аграрный потенциал можно выразить через любой составной его элемент, А. Бурда разделяет мнение Т. Малофеева о том, что «... на данном этапе разви-

тия приоритет следует отдавать самому консервативному элементу аграрного потенциала – земле, так как ее площадь и плодородие труднее других ресурсов поддаются измерению, в то же время играют значительную роль, являясь главным средством производства» [43, с. 50].

Количественную оценку аграрного потенциала предприятия и региона А. Бурда А. предлагает проводить по следующей формуле:

$$P = (K_j + N_t * T/S * K_j/1000 + N_f * F/S * K_j/1000) * \sum_{i=1}^m K_i S_i,$$

где  $P$  – аграрный потенциал;

$K_j$  – коэффициент плодородия почвы;

$N_t$  – коэффициент эквивалентности замещения живого труда плодородием почвы;

$N_f$  – коэффициент эквивалентности замещения основных средств на плодородие почвы;

$S$  – площадь условной пашни в хозяйстве;

$T$  – среднегодовая численность работников сельского хозяйства;

$F$  – стоимость основных средств производства сельскохозяйственного назначения;

$K_{ij}$  – коэффициент перевода различных угодий в условную пашню;

$S_j$  – площадь земельных угодий по видам;

$i$  – порядковый номер видов угодий в хозяйстве;

$m$  – число видов угодий в хозяйстве [43, с. 50].

Признавая высокую трудоемкость и сложность расчета коэффициентов эквивалентности взаимозаменяемости производственных ресурсов, А. Бурда предлагает определять их через корреляционно-регрессионные модели аграрного потенциала. Коэффициенты плодородия почвы, по его мнению, следует брать из результатов оценки земель, а размер площади соизмеримой пашни определять (вычислять) с помощью балла плодородия и коэффициентов перевода различных земельных угодий в условную пашню. Полученная величина аграрного потенциала служит основой для расчета его «продуктивности», определяемой через отношение валового дохода, который может быть получен при использовании потенциала, и массы самого аграрного потенциала.

Критически рассматривая методы оценки ресурсного потенциала, А. Бурда, к сожалению, не смог избежать при разработке собственной методики целого ряда недостатков проанализированных подходов. Им, почему-то, не рассматриваются в качестве элементов ресурсного потенциала оборотные средства, не учитывается структура основных средств и трудовых ресурсов. Предлагаемая формула расчета аграрного потенциала не дает возможности оценить финансовое положение предприятия, хотя, например, размер кредиторской задолженности может существенно влиять как на потенциал, так и на результативность его использования.

Т. Шабанов, анализируя множество методик оценки ресурсного потенциала, выделяет два направления: целевое и структурное. «В первом ресурсный потенциал понимается как единое целое, нераздельное. Его оценка сводится к исследованию влияния существующих условий на воспроизводство. Второе рассматривает ресурсный потенциал как нечто структурное, системное, и его оценка производится в два этапа. На первом этапе выделяются функциональные зависимости потенциалов ресурсов от имеющихся условий. На втором определяется взаимосвязь потенциалов ресурсов в совокупности и их воздействии на воспроизводство» [278, с. 76].

При выборе методики оценки ресурсного потенциала необходимо исходить из целей данной оценки. Если при централизованном планировании данная оценка служила базой для доведения контрольных цифр производства и реализации продукции, то в условиях децентрализованной экономики функции оценки ресурсного потенциала естественным образом трансформировались. В настоящее время оценка внутренних возможностей предприятия интересует, в первую очередь, собственников и инвесторов. Основными критериями ресурсного потенциала в этом случае являются либо масса прибыли, которую можно сравнительно устойчиво получать, используя имеющиеся ресурсы, либо масса чистой текущей стоимости.

Включение ресурсов в процесс производства может происходить в виде целого спектра их комбинаций, задающих масштаб и структуру производства. Выбор комбинации ресурсов зависит от стратегической ориентации предприятия, его тактических задач и предпринимательских способностей менеджеров.

Еще в прошлом веке классиками экономической теории было доказано, что производственные факторы нельзя объединить в бесконечном множестве сочетаний. Но, предполагая, что технологические коэффициенты в каждой из отраслей жестко заданы техническими параметрами производства, Вальрас, например, констатировал, что это допущение является жестко ограничительным и автоматически устраняет не только проблему оптимального сочетания производственных факторов, но и проблему выбора оптимального масштаба производства, так как рост эффективности производства может быть достигнут с помощью чисто технологических мероприятий по устранению прямых потерь.

Гипотеза фиксированных технологических коэффициентов появилась и в теории вменения Визера. Он, признавая возможность варьирования пропорций производственных факторов, вовлеченных в производство отдельного продукта, свою теорию вменения строил на постулате фиксированных пропорций сочетания производственных факторов в каждой из отраслей, но различающихся от отрасли к отрасли.

Но возражение против абсолютной подвижности факторных пропорций, по мнению М. Блауга [30], не более чем отрицание абсолютной гладкости и непрерывности производственных функций. Общее предположение о

монотонном и непрерывном замещении производственных факторов не позволяет применять ставшие традиционными методы предельного анализа к большинству краткосрочных ситуаций, для которых ограниченный временной горизонт обуславливает определенную негибкость производственного процесса. Для рассмотрения таких случаев отсутствия непрерывности при замещении производственных факторов целесообразно использовать инструментарий линейного программирования. Этот подход, по сути, состоит в применении теории Визера к отдельно взятой фирме.

Действительно, если фирма сталкивается с жесткими технологическими коэффициентами, то при постоянном эффекте масштаба производства любое увеличение количества используемых ресурсов в той же степени увеличивает и объем производимой продукции. В случае же, когда предприятие может использовать несколько технологических комбинаций, каждая из которых характеризуется фиксированными коэффициентами расхода ресурсов, а производство может осуществляться при параллельном использовании двух или более технологических процессов, результаты которых в конечном счете суммируются, можно сформулировать типичную задачу линейного программирования, определенную как максимизация линейной функции при наличии линейных ограничений.

При оптимизации параметров многоотраслевого предприятия невозможно определить производственные функции чисто техническим образом, так как технологически оптимальные комбинации факторов для производства одного вида продукции при этом сравниваются с аналогичными, оптимальными с технологической точки зрения комбинациями тех же объемов факторов производства, направленными на производство другого вида конечной продукции. Использование же производственных функций не только требует предварительного решения определенных задач распределения ресурсов, но и фактически не дает метода исчисления экономически оптимальных комбинаций производственных факторов в тех случаях когда, при наличии определенных производственных ограничений фирма производит более одного вида продукта.

Анализ области допустимых значений, предоставленных в результате получения оптимальных планов, позволяет выбрать такие комбинации технологий, которые, исходя из дефицитности отдельных ресурсов, определяют рациональный масштаб производства, дадут возможность оценить устойчивость производственной системы в целом и его отдельных элементов.

Рациональный масштаб производства определяется физическими ограничениями ресурсов и возможностями предприятия их пополнения и воспроизводства. Оптимальная пропорция факторов производства возможна всегда, так как факторы доступны только в дискретных «порциях», но она может быть достигнута только в том случае, если суммарное количество используемых ресурсов достаточно велико. Неэффективность маломасштабного производства проистекает из невозможности получения эффективных ко-

личеств недостаточно делимого фактора. При абсолютной делимости факторов оптимум может быть достигнут для любого масштаба производства. Следовательно, экономия в результате эффекта масштаба происходит из-за явлений неделимости, аналогично перерасход, связанный с эффектом масштаба, объясняется существованием такого неделимого фактора, как управленческая координация [30].

Если учесть, что дискретность таких ресурсов, как земля и труд, практически бесконечна, то есть имеется возможность их использования только в необходимых «порциях», то ресурс, именуемый нами как «капитал», при смене своей формы из денежной в вещественную резко снижает степень своей дискретности. Поскольку наименьшую дискретность при определении оптимальных пропорций имеют основные средства, которые являются в настоящее время одним из наиболее узких мест при формировании эффективной производственной системы, то становится очевидным, что при определении масштабов производства и его структуры именно этот фактор будет играть роль своеобразного ограничителя при определении минимальных параметров потенциально эффективной производственной системы.

Поиск оптимальной комбинации ресурсов, лимитируемых их фактическим наличием, происходит в ограниченной области допустимых значений их сочетаний, поскольку один из факторов, как правило, всегда будет находиться в минимуме, а часть остальных ресурсов может недоиспользоваться.

На рисунке 4 представлена условная схема структуры ресурсного обеспечения предприятия.



**Рис. 4. Условная схема ресурсного обеспечения предприятия**

Предполагается, что предприятие имеет ресурсы трех видов, каждый из которых состоит из некоторого числа условно сгруппированных элементов. Пусть оптимальная комбинация ресурсов, вовлеченных в процесс производства, задается лимитирующим воздействием элемента, находящегося в

минимуме, при включении остальных элементов ресурсов в разных «порциях».

На рис. 4. «порции» включения ресурсов для достижения оптимальных пропорций отображены светло-серым цветом. Часть совокупного ресурсного потенциала, вовлеченную в процесс производства, будем называть производственным потенциалом предприятия.

На данном этапе мы абстрагируемся от способа соединения ресурсов, считая, что возможно создание некой системы производственных отношений, не искажающей оптимальных ресурсных пропорций.

В несбалансированных системах появляется некоторая «избыточность» ресурсов, поскольку часть из них вовлекается в процесс производства не в полном объеме. Эти «излишки» можно условно назвать «инвестиционными ресурсами». Данную часть ресурсного потенциала предлагается определять как инвестиционный потенциал предприятия, причем каждый элемент ресурсов, тем или иным образом выносимый за рамки процесса производства, должен рассматриваться с точки зрения возможности его трансформации в инвестиционный капитал. Естественно, что различные элементы ресурсного потенциала имеют разную степень такой трансформации, то есть смены своих потребительских свойств. С этой точки зрения, по нашему мнению, следует выделять высоко-, средне- и низколиквидные ресурсы. Проблемы оценки ликвидности отдельных видов ресурсов, т.е. их трансформации в инвестиционный капитал, требуют решения целого комплекса вопросов.

Наиболее сложно оценить ликвидность земли и трудовых ресурсов. Теоретически земли, для обработки которых не хватает ресурсов, можно сдать в аренду, доходы от которой могут реинвестироваться в пополнение ресурсов, находящихся в дефиците. Возможно залужение земельных участков, подверженных ветровой и водной эрозии. Но отсутствие механизма реализации земель сельскохозяйственного назначения и ипотечного кредитования под залог земель существенно ограничивает возможности использования земли в качестве инвестиционного ресурса.

Еще большие трудности возникают с трудовыми ресурсами. В случае если данный вид ресурсов находится в излишке, возможны либо его частичное использование (увеличение числа временных работников), либо структурные изменения за счет переквалификации работников. Таким образом, можно констатировать, что трудовые ресурсы не могут быть реинвестированы в развитие ресурсов другого типа, а могут лишь реструктуризироваться, обеспечивая максимально возможное приближение к оптимальным ресурсным пропорциям. Хотя вполне возможно использование «излишков» рабочей силы для оказания услуг сторонним организациям, предприятиям и физическим лицам.

Отмечаются определенные затруднения при определении ликвидности основных средств, причем как зданий и сооружений, так и их активной части. Исследования ситуации на вторичном рынке основных средств сельско-

хозяйственного назначения позволяют сделать вывод о том, что объем предложений на порядки превышает объем спроса на бывшую в употреблении сельскохозяйственную технику, а спрос на производственные помещения практически полностью отсутствует. Вместе с тем довольно часто отмечается недоиспользование специализированной сельскохозяйственной техники, когда так называемый «излишек» не может быть исключен из процесса производства в силу неделимости отдельных элементов ресурсного потенциала.

Элементы ресурсного потенциала, которые могут быть трансформированы в инвестиционный капитал, должны направляться на увеличение элемента, находящегося в минимуме, что приведет к появлению новой оптимальной комбинации сочетания ресурсов и повысит сбалансированность всей системы.

Идеальным состоянием сбалансированного ресурсного потенциала считается такое, когда все ресурсы могут быть задействованы в процессе производства полностью. В случае если оптимальная сбалансированность не достигнута, можно вести речь о производственном потенциале предприятия, то есть о соединяемых в процессе производства объемах ресурсов, обеспечивающих оптимальную структуру при определенных масштабах производства.

Поскольку ресурсный потенциал не носит дискретного характера, а предполагает возможность трансформации его отдельных элементов, то из этого вытекает объективная необходимость исследовать возможности реструктуризации производственной системы как за счет собственных источников, так и за счет привлечения дополнительных средств. В данном контексте способность предприятия привлечь дополнительные источники финансирования (инвестиционная привлекательность) должна оцениваться как одна из характеристик его ресурсного потенциала.

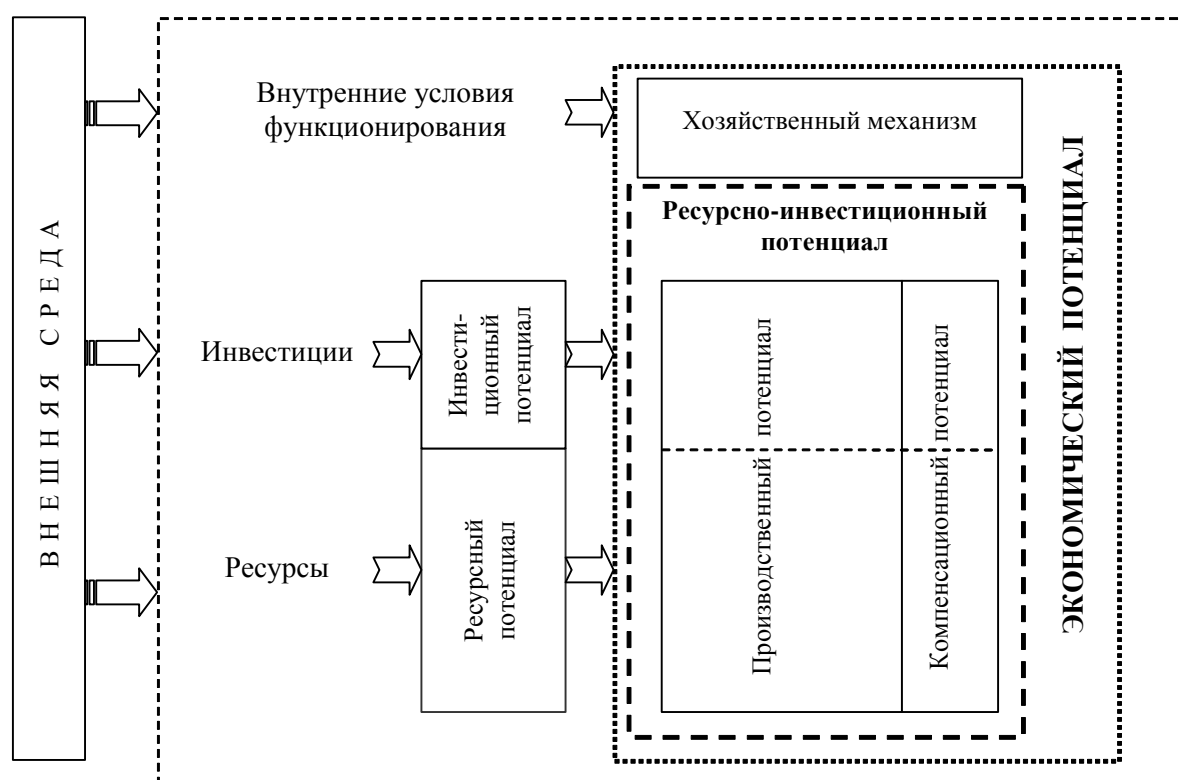
Исходя из этого, оценку ресурсного потенциала предприятия предлагается проводить следующим образом. На первом этапе проводится детальный анализ в разрезе отдельных ресурсов, предусматривающий исследование их объема, структуры и качества, изучается потенциал каждого вида ресурсов и возможность их использования в процессе производства. Затем исследуются возможные варианты эффективного сочетания имеющихся в наличии ресурсов, из числа которых выбирается оптимальный, соответствующий стратегической ориентации предприятия. Оценивается результативность данного варианта, которая будет характеризовать производственные возможности предприятия, или его производственный потенциал.

На втором этапе выявляются факторы, лимитирующие рост эффективности производства, определяются возможности преодоления дефицита отдельных ресурсов за счет трансформации неиспользуемых «излишков» ресурсов в инвестиционный капитал и рассчитывается результативность производства при новых ресурсных пропорциях, которые могут быть достигнуты за счет изменения структуры имеющихся ресурсов. Результативность это-

го варианта сочетания ресурсов мы определяем как ресурсный потенциал предприятия.

На третьем этапе поводится исследование возможностей изменения масштабов и структуры производства и выхода на новые оптимальные пропорции за счет привлеченных средств с учетом инвестиционной привлекательности предприятия.

Использование предлагаемого методологического подхода позволяет с иных позиций подойти к содержательному наполнению категорий экономической, производственный и ресурсный потенциал предприятия и описанию взаимосвязей между ними. Предлагаемая модель формирования экономического потенциала предприятия приведена на рисунке 5.



**Рис. 5. Модель формирования экономического потенциала предприятия**

Совокупность ресурсов (с учетом их объема и качества) определяет ресурсные возможности предприятия. Поскольку существует возможность трансформации отдельных ресурсов из одного вида в другой, то система сталкивается с необходимостью выбора оптимальной комбинации ресурсов из множества альтернативных вариантов. Множественность возможных комбинаций ресурсов объективно определяет множественность значений ресурсного потенциала.

Поскольку каждый вариант сочетания ресурсов имеет свои оптимальные пропорции, можно предположить, что будут возникать некоторые излишки ресурсов, не задействованные в процессе производства и обладающие низкой способностью трансформации в ресурсы другого вида. Тогда сово-

купный потенциал ресурсов, задействованных в процессе производства (без учета «излишков»), будет определять производственный потенциал предприятия.

Одним из основных способов увеличения производственного потенциала является преодоление дефицитности ресурсов, лимитирующих масштабы производства. Данный дефицит может быть ликвидирован как за счет собственных источников (трансформация ресурсов, находящихся в избытке), так и за счет привлеченных или заемных средств. Способность предприятия привлечь ресурсы со стороны определяется его инвестиционной привлекательностью. Объем привлеченных и заемных средств, необходимый для достижения оптимальных ресурсных пропорций, формирует инвестиционный потенциал системы.

Совокупность ресурсного и инвестиционного потенциала мы предлагаем называть ресурсно-инвестиционным потенциалом предприятия.

Наращивание ресурсного потенциала за счет трансформации инвестиционных средств в необходимые ресурсы соответственно обеспечивает рост и производственного потенциала системы.

Следует отметить, что возможность вовлечения в процесс производства абсолютно всех имеющихся ресурсов при соблюдении их оптимальных пропорций обеспечивает предельную эффективность использования инвестиционно-ресурсного потенциала предприятия при фиксированных условиях хозяйствования, характерных для неизменной внешней среды. Но поскольку нестабильность внешней среды является неотъемлемым атрибутом развития открытых экономических систем, то, очевидно, что предприятие должно обладать определенным запасом ресурсов, находящихся в резерве и не задействованных в процессе производства. Этот резерв будет использоваться как для адаптации предприятия к возможным изменениям условий в течение производственного цикла (оперативное регулирование ресурсного потенциала), так и для воспроизводства системы в оптимальных структурных пропорциях в длительной перспективе (стратегия его формирования). Ресурсы, которые не задействованы в процессе производства, а представляют собой страховые запасы, резервные и стабилизационные фонды, предлагается называть «компенсационными ресурсами». Исходные возможности данной группы ресурсов по обеспечению устойчивого развития системы в пределах заданной траектории развития системы мы определяем как компенсационный потенциал предприятия.

То есть для обеспечения устойчивого развития предприятия требуется сознательно исключать из процесса производства определенную часть ресурсов (осознанно идти на снижение производственного потенциала) для создания компенсационных механизмов адекватного реагирования на колебания внешних условий функционирования.

Можно предположить, что инвестиционно-ресурсный потенциал, создающий материальную основу формирования потенциально эффективной

производственной системы, лишь опосредованно зависит от системы производственных отношений. Оптимальный масштаб и структура производства могут быть тождественны для государственных, коллективных и частных предприятий. А хозяйственный механизм предприятия будет регламентировать способ соединения ресурсов в процессе производства и систему отношений обмена, потребления и распределения.

Диалектическое единство этих компонентов определяет уровень экономического потенциала системы.

На наш взгляд, экономический потенциал предприятия – это исходные возможности совокупности имеющихся производственных ресурсов (ресурсный потенциал) при том или ином способе их соединения в процессе производства (хозяйственный механизм предприятия и предпринимательские способности руководителей и специалистов) относительно сложившейся совокупности макроэкономических факторов.

Открытый характер экономических систем, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды, неизбежно приводит к необходимости решения вопросов, связанных с их устойчивым развитием, то есть со способностью воспроизводить свои функциональные и структурные свойства, сохранять целостность при постоянных изменениях условий хозяйствования.

### **3. РЕСУРСНЫЙ КОМПОНЕНТ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

#### **3.1. Устойчивость экономических систем как необходимое условие их эффективного функционирования**

Любое сельскохозяйственное предприятие, являясь элементом экономических систем более высокого уровня, неизбежно подвергается воздействию внешних условий, характерных для всей макроэкономической системы государства. Экономические циклы, кризисные явления определяют общий фон функционирования аграрных формирований. Поскольку формирование и регулирование внешних условий хозяйствования являются прерогативой государства, то в значительной степени возможность выхода отдельных предприятий аграрного сектора на уровень эффективного хозяйствования определяется «правилами игры», задаваемыми на федеральном и региональном уровнях.

В условиях, когда государство практически открыто декларирует невозможность экономической поддержки аграрной сферы, сельскохозяйственные производители, оказавшиеся один на один со стихией рынка, должны выбрать из всей совокупности альтернативных вариантов развития те, которые позволят им на первом этапе стабилизировать состояние системы, обеспечить условия устойчивого функционирования, создать действенный механизм адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования.

Функционирование социально-экономических систем, как и любой сложной динамической системы, контролируется системой прямых и обратных связей, положительных и отрицательных. Отрицательные связи направлены на сохранение сложившихся соотношений, в то время как положительные обеспечивают восприимчивость системы к новой информации из внешней среды. При этом положительная обратная связь характеризует усиление тенденции к отклонению от данного состояния, в то время как отрицательная обратная связь характеризует подавление этой тенденции. Исходя из этого в открытых системах равновесие и устойчивость диалектически взаимосвязаны.

Сложные системы в реальном мире почти всегда далеки от равновесия. В связи с этим выделяют равновесные, слабо неравновесные и сильно неравновесные системы. Согласно Э. Ласло [137] понятие «равновесие» не означает сбалансированности и покоя, но означает динамическое состояние, при котором внутренние силы удерживают систему от перехода во власть случайного. Необходимо учитывать, что поведение систем различается в зависимости от того, насколько их состояние далеко от равновесия. И в то же время они могут находиться в состоянии неравновесия, но обладать определенной степенью структурной устойчивости.

Степень неравновесия, нелинейности, его мера оказывается существенна для изменений, происходящих в области структуры системы. И. Пригожин и И. Стенгерс [184] отмечают, что в естественных системах в состояниях, далеких от равновесия, очень слабые возмущения, или флуктуации, могут усиливаться до гигантских волн, разрушающих сложившуюся структуру, а это проливает свет на всевозможные процессы качественного или резкого (не постепенного, не эволюционного) изменения.

В повседневной жизни термин «устойчивость» очень часто отождествляется с неизменным состоянием системы, объекта или процесса. Применительно к открытым системам, динамически развивающимся под воздействием объективно изменяющихся условий внешней среды, категории «устойчивость» и «неизменность» не являются равнозначными. Изменения внешних условий хозяйствования объективно приводят к тому, что целостность системы сохраняется не при ее воспроизводстве в фиксированных пропорциях, а при постоянной корректировке соотношений между системообразующими элементами с целью адаптации системы к прогнозируемым изменениям внешней среды. Соотношение между основными элементами системы мы называем ресурсными пропорциями. Условием обладания устойчивостью к внешним воздействиям являются внутренние свойства самой системы.

Так, например, Б. Рахаев, Х. Рахаев и А. Плотников, традиционно выделяя в качестве трех базовых ресурсов землю, труд и капитал, справедливо отмечают, что «пропорции данных ресурсов в хозяйственном процессе создают не только тот или иной вид, но и объем продуктов, ... но и обуславливают динамику экономики сельского хозяйства» [190, с. 66]. Они также приходят к выводу, что траектория экономического роста в сельском хозяйстве отражает величину, формируемую не только и не столько самой динамикой (инерционной силой тренда), которая заложена в кривой роста, сколько «а) траекториями роста отдельных ресурсов, б) поведением оператора взаимосвязи и взаимозаменяемости ресурсов в продукте отрасли» [190, с. 66].

В. Мальцев [148] считает, что определяющим условием оптимального поведения сложных экономических систем является их неравновесная самоорганизация, функциональная устойчивость в неравновесных состояниях. Неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие: оно позволяет детерминировать свободный выбор оптимизационного синтеза из целого спектра возможных направлений. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования экономических систем, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором экономическая система приобретает более высокий уровень организации и продуктивности. Только тогда, когда экономическая система теряет функциональную устойчивость, возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система, таким

образом, проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации.

По мнению Б. Есекиной, Ш. Сапаргали [82], устойчивость социально-экономической системы значительно отличается от технической, физической устойчивости. Поскольку главной характеристикой в ней выступает не некоторое равновесное состояние и способность возвращаться к нему в случае возмущающих воздействий или сохранение заданной траектории движения в случае противодействующих сил, а способность эффективно использовать, автономно видоизменять ресурсы своего развития, непрерывно наращивать показатели своего положительного изменения, не увеличивая или минимизируя затраты базовых, невозобновляемых ресурсов.

Устойчивость функционирования и развития сложных систем, по мнению В. Аршинова и Н. Савичевой, возрастает по мере восхождения по эволюционной лестнице. Социальные системы более устойчивы, чем биологические. Их устойчивость - это устойчивость движения, динамическая устойчивость. Эта устойчивость достигается через постоянные нарушения равновесия, посредством следования законам, периодической смены состояний и режимов эволюции, причем с менее резкими пиками колебаний, чем в биологических системах [14].

А. Мартынов, В. Артюхов и В. Виноградов на основе применения общей теории систем к исследованию устойчивости выделяют следующие основные ее виды:

– видимая устойчивость, которая проявляется в том случае, если часть признаков среды неизменна и система не имеет соответствующих компенсаторных механизмов, например: южные растения неустойчивы к морозам. При неизменной среде подобная система может существовать сколь угодно долго, однако любое изменение соответствующих признаков ведет к потере устойчивости;

– групповая устойчивость. В данном случае система располагает полной группой компенсаторных механизмов ко всем в принципе возможным типам изменений (в том числе и «порче» самих механизмов). Такой устойчивостью обладают многократно дублированные системы жизнеобеспечения космических и подводных аппаратов, атомных станций и опасных производств;

– адаптивная устойчивость 1-го рода. Предполагает наличие в системе ограниченного (заведомо неполного) набора механизмов, которые, однако, способны компенсировать внешнее возмущение путем создания адаптивных цепочек из комбинаций имеющихся элементов. Так, к примеру, работают механизмы самоочистки биологических систем.

– адаптивная устойчивость 2-го рода. Имеет сходный механизм компенсации, однако в этом случае цепочка не линейная, а замкнутая в цикл, в результате чего появляется возможность за несколько «проходов» компенсировать возмущение, по мощности превосходящее возможности отдельной це-

почки. По сути, это механизм обратной связи, хорошо изученный в кибернетике;

– отложенная устойчивость. Предполагает наличие у системы возможности вовсе «уйти» от действия возмущающего фактора и даже не иметь соответствующих компенсаторных механизмов [145].

Очевидно, что из всех рассмотренных групп устойчивости наиболее эффективной в практическом плане является последняя, при которой можно вовсе не иметь компенсаторных механизмов, но успешно решать задачу обеспечения устойчивости системы. Однако на практике в большинстве случаев невозможно пренебрегать или вовсе «уйти» от факторов, приводящих систему в неустойчивое состояние. Поэтому в основе устойчивого развития любой системы лежит, прежде всего, предвидимое, и лишь затем управляемое какими-либо воздействиями состояние.

Применительно к экономическим системам Л.Л. Тереховым было дано следующее определение устойчивости: «Устойчивость – это способность системы функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий» [237, с. 33].

По мнению Р. Авербух, Л. Борзуновой, и Л. Брага, «... можно выделить следующие понятийные характеристики устойчивости производства: абсолютная, потенциальная, нормативная и фактическая» [2, с. 5]. Под абсолютной устойчивостью они понимают устойчивость, достигающуюся при отсутствии каких-либо отклонений от заданной траектории развития системы. Потенциальная устойчивость у них непосредственно связана с развитием производительных сил, определяющих меру адаптивности агропромышленного производства к воздействию изменяющихся экзогенных условий и факторов. Нормативную устойчивость эта группа авторов раскрывает как заданную характеристику, являющуюся производной от накопленного потенциала, используемых методов управления, форм организации производства и труда и т.п. Фактическая устойчивость производства – эта та, которая достигнута в истекшем периоде под воздействием реальных условий и факторов и при данном уровне использования имеющегося ресурсного потенциала.

Н. Зубанов и С. Пестриков, акцентируя внимание на динамическом характере устойчивости и целевой (стратегической и тактической) ориентации системы, рассматривают устойчивость как способность системы, функционирующей по определенному алгоритму, достигать цели функционирования в определенной фазе развития [97].

Л. Рыманова считает, что идея динамического устойчивого развития предприятий связана с трактовкой устойчивости экономической системы как экономической категории, «... отражающей систему экономических отношений, реализация которых обеспечивает динамическое равновесное развитие экономики в соответствии с поставленной критериальной целью» [196, с. 34-35]. Но такое определение устойчивости страдает достаточно высокой степенью декларативности, поскольку категория «динамическое равновесное раз-

витие экономики» требует раскрытия сущности этой категории с точки зрения системности функционирования всех элементов социально-экономических систем. На наш взгляд, первичным при рассмотрении устойчивости является не то, что устойчивость отражает некую систему экономических отношений, а то, что устойчивость является неотъемлемым свойством любой системы. Ведь сами экономические отношения могут меняться под влиянием политических, природно-климатических, экономических и других факторов, а система может сохранять устойчивость, не взирая на это.

И. Бойко предлагает под устойчивостью системы понимать ее гибкость, способность к быстрой адаптации к меняющимся внутренним и внешним условиям. Основой для создания, поддержания и укрепления такой устойчивости, по ее мнению, является высокая инновационная способность системы [34].

Е. Ерохина справедливо полагает, что в процессе развития, состоящего из циклически повторяющихся стадий эволюции и скачка, система постоянно переходит из устойчивого состояния в неустойчивое и обратно. Исходя из этой предпосылки, она предлагает использовать понятие «структурной» и «функциональной устойчивости», раскрывая его как способность системы сохранять свои параметры в определенной области значений, позволяющей ей сохранять качественную определенность, в том числе и состава, связей и поведения (но не равновесие!). Устойчивость этого рода формируется в процессе адаптации системы к изменившимся в результате некоторого скачка внешним и внутренним условиям и сохраняется в течение большей части эволюционной стадии [81].

Специфика устойчивости экономических систем, по мнению О. Жарикова, В. Королевской и С. Хохлова [84], определяется их особенностями, основными из которых они считают:

- изменчивость отдельных параметров системы и стохастичность ее поведения;
- уникальность и непредсказуемость поведения системы в конкретных условиях и наличие у нее предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами;
- способность изменять свою структуру, сохраняя целостность, и формировать варианты поведения;
- способность противостоять энтропийным тенденциям, обусловленная тем, что в системах с активными элементами, стимулирующими обмен материальными, энергетическими и информационными продуктами со средой, не выполняется закономерность возрастания энтропии, а также наблюдается самоорганизация и развитие;
- способность адаптироваться к изменяющимся условиям за счет использования факторов внешней среды;

- способность и стремление к целеобразованию: в отличие от закрытых (технических) систем, которым цели задаются извне, в системах с активными элементами цели формируются внутри системы;

- ограниченность формализованного описания.

Для систем, функционирующих в аграрной сфере экономики, устойчивое производство имеет огромное значение, что определяется, на наш взгляд, особенностями сельскохозяйственного производства. А именно:

- сельскохозяйственное производство ведется в условиях, не контролируемых человеком, в силу чего изначально является более неустойчивым по сравнению с другими отраслями;

- процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно переплетается с биологическими процессами и живыми организмами;

- основная масса товаров, производимых сельским хозяйством, не подлежит долгому хранению и не может накапливаться в запасах;

- ограниченные сроки производственных процессов;

- сложная социальная структура сельскохозяйственного производства;

- более низкий уровень производительных сил и т.д.

Все это, вместе взятое, обуславливает меньшую устойчивость сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями и, следовательно, требует повышенного внимания к данной проблеме.

Вопросам устойчивости сельскохозяйственного производства посвящены много научных разработок [35, 87, 112, 135]. Однако существенного влияния на процессы, происходящие в аграрной сфере, они не оказали. Этому в известной степени способствовал и неудачно сформированный понятийный аппарат, слабо учитывающий производственно-технологические особенности отрасли, не вписывающийся в сложившуюся систему обоснования и реализации управленческих решений.

Так, по мнению Н. Четверникова, снижение колеблемости и рост устойчивости - взаимозаменяющиеся понятия [275]. И. Бойко считает, что «...устойчивость – это характеристика любого производственного процесса, причем не зависящая от уровня анализируемого показателя или скорости его измерения...» [35, с.22]. Согласно данному определению, понятие устойчивости сводится к характеристике степени «...положительных и отрицательных случайных отклонений показателя...от его нормальной величины» [275, с.23]. Мы не согласны с такой точкой зрения, ибо в данном случае не принимаются в расчет последствия неустойчивости разных показателей, которые могут существенно различаться. В данном случае уместно привести мнение А. Задкова о том, что «...если в растениеводстве они преимущественно проявляются в тот же год, что в равной степени касается и производственной, и экономической сфер, то в животноводстве – в течение двух-трех лет и более» [90, с.52].

Б. Смагин [214] считает, что понятие устойчивости формулируется по отношению к структуре системы или же к функциям, определяющим ее функционирование. Различают устойчивость первого рода, когда система может вернуться в исходное положение после выхода из равновесия, и устойчивость второго рода, когда система выходит из состояния равновесия для перехода на новую траекторию развития. Неустойчивые системы, т.е. системы, которые не могут перейти в новое состояние или вернуться в прежнее состояние после действия негативных факторов, разрушаются.

Одним из критериев самосохранения системы является ее умение адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды. Дж. Касти [111] определяет адаптируемость как меру способности системы к поглощению внешних возбуждений без резко выраженных последствий для ее поведения в переходном или установившемся состоянии. Поэтому жизнеспособность той или иной системы зависит от ее способности к саморегуляции и самоорганизации - адекватной реакции на происходящие изменения на различных структурных уровнях. Если флуктуации носят эпизодический, случайный характер, внесенные ими изменения поглощаются благодаря устойчивости системы. Однако если интенсивность флуктуации поддерживается в некотором стабильном режиме или даже нарастает (за счет внешней среды), защитные свойства системы могут оказаться недостаточными, и она не сможет погасить вносимые изменения.

Некоторые ученые-экономисты определяют устойчивость как в узком, так и в широком смысле. В узком смысле под устойчивостью они понимают неуклонный рост урожайности и валовых сборов, а в широком смысле понятие устойчивости становится «всеобъемлющим», так как должно включать не только рост урожайности и валовых сборов, «но и повышение эффективности интенсификации отрасли, качества производимой продукции, а также решение социально-экономических задач» [218, с.39].

А. Задков выделяет два типа устойчивости – резистентный и упругий. Под резистентным типом устойчивости он понимает способность сохранять структуру системы и выполнять свойственные ей функции, а под упругим – способность быстро восстанавливаться после нарушений, вызванных неблагоприятными погодными условиями, изменением общей экономической ситуации или другими внешними и внутренними факторами. Он совершенно справедливо замечает, что упругая устойчивость более свойственна растениеводству и «скороспелым» отраслям животноводства (птицеводство, свиноводство), резистентная устойчивость характерна для скотоводства и молочного хозяйства [90].

При исследовании данной проблемы следует особо выделить работу И. Загайтова и П. Половинкина «Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства». Авторы, пожалуй, единственной, фундаментальной работы по исследуемой проблеме, определяют устойчивость «...как способность непрерывно поддерживать оптимальную

пропорциональность в развитии воспроизводства в едином народнохозяйственном комплексе с учетом места сельского хозяйства в едином народнохозяйственном комплексе...» [87, с.7].

А. Камалян считает, что применительно к сельскому хозяйству устойчивость можно определять как способность отрасли выполнять свои функции (хозяйственные, финансовые, социальные и др.) независимо от изменений как внешних, так и внутренних условий, но при этом сохраняя свою внутреннюю структуру [107].

В. Кушлин и Н. Волгин, исследуя сущность и специфику устойчивого воспроизводства в АПК, приходят к выводу о том, что «устойчивость воспроизводства в АПК – это способность субъектов данного воспроизводства непрерывно поддерживать динамично рациональную пропорциональность между факторами воспроизводства в АПК и необходимые темпы его развития в условиях неопределенности с целью постоянного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления, производимых из сельскохозяйственного сырья» [68, с. 555]. Такая трактовка устойчивости позволила им сделать вывод о том, что она достигается тогда, когда внутренние и внешние возмущения в системе воспроизводства в АПК своевременно предупреждаются, погашаются или даже используются в интересах развития данной системы. По мнению данных авторов, устойчивость воспроизводства в АПК обеспечивается, когда:

- максимально учитывается ритмичность функционирования природно-экономических факторов производства;
- оперативно учитываются колебания спроса, предложения, цен на рынке;
- учитывается вся система рисков и реализуется эффективная система риск-менеджмента;
- устойчиво воспроизводятся отношения собственности;
- все элементы рыночного механизма хозяйствования формируются с ориентацией на постоянное поддержание оптимальной пропорциональности и необходимых устойчивых темпов развития воспроизводства в АПК;
- гарантированное государственное регулирование и поддержка предпринимательства и агробизнеса в АПК становятся ведущей системой в экономическом механизме воспроизводства;
- в АПК создается эффективная система материальных резервных фондов;
- выдерживаются социальные ориентиры [68, с. 556].

Авторы учебника «Государственное регулирование рыночной экономики» считают, что низший предел устойчивости воспроизводства – это тот рубеж, при котором наступает разрыв между ресурсами и потребностями, когда производительные силы начинают деградировать [68].

Применительно к сельскохозяйственным предприятиям, на наш взгляд, устойчивость следует трактовать как способность системы сохранять струк-

турную и функциональную целостность в длительной перспективе при прогнозируемых изменениях внешней среды посредством регулирования ресурсных пропорций и хозяйственного механизма аграрного формирования.

Следует отметить, что если локальная устойчивость и локальная эффективность могут противостоять друг другу в отдельные временные интервалы, то глобальная устойчивость всегда совпадает с глобальной эффективностью.

При изучении и анализе устойчивости сельскохозяйственного производства важным является выбор критериев ее оценки.

Наиболее часто в этих целях используются:

- коэффициент устойчивости, измеряющий меру колебаний фактических уровней динамического ряда относительно теоретических уровней;
- коэффициент устойчивости роста, представляющий собой измеритель частоты подъемов и рассчитываемый как отношение числа членов динамического ряда с возрастающей характеристикой к общему их числу;
- коэффициент корреляции рангов Спирмана, отражающий меру изменения динамического ряда через величину их рангов;
- коэффициент вариации и др.

Но сложность и комплексность категории «устойчивость» предполагает использование не только отдельных частных показателей, но и их системы, позволяющей оценивать устойчивость с различных сторон. Так, описывая такую систему показателей устойчивости, И. Загайтов и П. Половинкин выделяют: всеобщие и специфические, единичные и обобщающие показатели. Всеобщие показатели, по их мнению, отражают то, что присуще всем эпохам и может быть единообразно соизмерено. Специфические – характеризуют экономические отношения отдельного способа производства, единичные – соответствующую форму пропорциональности в динамике факторов производства одного какого-либо продукта. Обобщающие – отражают межотраслевые связи на уровне предприятий, регионов и всего народного хозяйства [87].

Кроме того, И.Б. Загайтов предлагает формулы, по которым можно оценивать устойчивость производства в целом ( $U_c^t$ ) и урожая по чистому сбору ( $U_y^t$ ) [89, с.33]:

$$U_c^t = 1 - \frac{\sum_{i=1}^t | \Pi_i - P_i |}{\sum \Pi_i} \quad , (i=1,2,3,\dots, t)$$

$$U_y^t = 1 - \frac{\sum_{i=1}^t | Y_i - \bar{Y}_i |}{\sum Y_i} \quad , (i=1,2,3,\dots, t),$$

где  $\Pi_i$  - потребности;  $P_i$  - ресурсы,  $Y_i$  - урожайность культуры (за вычетом семян) в  $i$ -м году в процентах к  $(i-1)$ -му году;  $\bar{Y}$  - среднее значение  $Y_i$  за 12 лет.

То есть при оценке устойчивости производства ключевым фактором являются ресурсы и уровень обеспеченности ими. Причем уровень устойчивости тем выше, чем меньше отклонения фактического наличия ресурсов от нормативного значения. Таким образом, устойчивость снижается не только в условиях дефицита каких-либо ресурсов, но и в случае их неиспользуемых излишков. Оптимальные ресурсные пропорции предполагают такое сочетание ресурсов, когда модуль разницы  $\Pi_i - P_i$  стремится к нулю.

Во многом разделяя позицию И. Загайтова и П. Половинкина в части методики расчета устойчивости сельскохозяйственного производства, Н. Ерин предлагает уточнить ее в том, что касается показателя минимальной устойчивости ( $I_m^t$ )

$$I_m^t = 1 - \frac{(n_i^1 - n_i)}{n_i^1},$$

где  $n_i^1$  и  $n_i$  - расчетные и фактические показатели исследуемого явления (стоимость валовой продукции, урожайность и др.) [2].

В условиях рыночной экономики и нестабильности внешнеэкономической среды все чаще стал звучать тезис о том, что устойчивость производства как фактор эффективного функционирования социально-экономических систем не может однозначно определять успешное положение предприятия в рыночной среде, поскольку вектор повышения устойчивости производства в ряде случаев не будет совпадать с вектором финансовой устойчивости, поскольку не учитывает возможные направления и глубину изменения макроэкономических условий. Действительно, отрасль, приоритетная с точки зрения устойчивости производства, может являться для предприятия балластом с позиций финансового положения хозяйствующего субъекта.

Так, В. Видяпин [17] считает, что устойчивость функционирования предприятия в условиях рынка определяется, в том числе, наличием действий по согласованию внешнего проявления их элементов. При этом обеспечение соответствия между целями, задачами и потенциальными возможностями предприятия является основой для обоснования направлений деятельности. Данные действия объединены в рамках стратегического планирования, которое в сочетании с маркетингом обеспечивает возможность роста организации с точки зрения экономических показателей, отражающих не только производственную деятельность системы, но и финансовые аспекты ее функционирования.

Такой подход к устойчивости еще раз подтверждает вывод о том, что ресурсный потенциал отдельных предприятий должен оцениваться не по потенциальным объемам производства, а по массе прибыли или валового дохода, которую аграрное формирование может получать в долгосрочной перспективе при объективных колебаниях макроэкономических условий функционирования.

По мнению И. Загайтова, система мероприятий, направленная на повышение устойчивости, обязательно должна учитывать многообразие факто-

ров, определяющих устойчивость. Он выделяет следующие группы факторов, учет которых позволяет существенно повысить устойчивость [89]:

#### I. Природные:

- а) приспособление к природным условиям хозяйствования;
- б) приспособление отдельных элементов к природной среде.

#### II. Техничко-технологические:

- а) улучшение технологической оснащенности;
- б) обеспечение трудовыми ресурсами;
- в) использование новых технологий.

#### III. Экономические:

- а) совершенствование структуры производства;
- б) совершенствование хозяйственного механизма;
- в) совершенствование системы резервных фондов.

#### IV. Социальные:

- а) улучшение системы международных отношений;
- б) подавление существующих в обществе социальных патологий;
- в) улучшение внутривополитической ситуации в стране.

Разделяя данную точку зрения, мы считаем, что мероприятия, направленные на повышение устойчивости, следует разделить на внутренние, разработка и внедрение которых полностью зависит от конкретных товаропроизводителей, и внешние, реализация которых, зависит от принятых решений на региональном и государственном уровнях.

И. Б. Загайтов справедливо отмечает, что специфика сельского хозяйства, объективно существующие колебания условий хозяйствования обуславливают определенное несоответствие между наличием и потребностями в ресурсах как в течение производственного цикла, так и на различных фазах развития экономической системы. В этой связи он считает планирование - одним из важнейших инструментов управления устойчивостью. Задача планирования, в этом контексте, по его мнению, состоит в том, чтобы «... учитывая требования объективных законов устойчивости воспроизводства, добиваться:

- минимизации суммарных отклонений объема и структуры наличных ресурсов от объема и структуры потребностей в течение всего планового периода;
- минимизации размаха колебаний между ресурсами и потребностями в них в отдельные моменты планового периода;
- максимизации асинхронности отклонений одноименных ресурсов от потребностей по отраслям и регионам;
- большей частоты смены знака отклонений одноименных ресурсов от потребностей на протяжении всего планового периода.

Реализация этих требований связана с решением двоякого рода проблем:

а) обеспечение пропорциональности воспроизводства в каждый данный момент;

б) сохранение пропорциональности в условиях роста, реорганизации, либо даже сокращения производства» [88, с.129-130] .

Очевидно, что в идеале мероприятия по повышению устойчивости должны проводиться одновременно по разным направлениям. Тогда их эффективность будет гораздо выше. Однако, учитывая нынешнее экономическое состояние как аграрной сферы, так и всей России, такое вряд ли возможно.

Исходя из этого, на наш взгляд, в первую очередь необходимо разрабатывать и реализовывать те мероприятия, которые являются малозатратными и которые можно осуществлять на уровне конкретных предприятий, исходя из их ресурсных возможностей и инвестиционной привлекательности. Среди таких мероприятий можно выделить, прежде всего, оптимизацию производственных систем аграрных формирований и их ресурсных пропорций, корректировку структуры производства в соответствии с рыночной конъюнктурой, применение адаптивных систем сельскохозяйственного производства и ресурсосберегающих технологий, совершенствование системы резервных и страховых фондов, мероприятия, направленные на снижение рисков и др.

### **3.2. Управление рисками как фактор роста ресурсного потенциала аграрных формирований**

Несомненно, что результаты производственно-финансовой деятельности любого предприятия напрямую определяются его ресурсными возможностями. Но поскольку аграрным формированиям присущи свойства открытых систем, предполагающие объективное воздействие на процессы их функционирования внешних условий различной природы, ресурсный потенциал предприятия следует рассматривать в диалектическом единстве факторов и условий производства. Наиболее часто условия характеризуются направлениями, частотой и глубиной изменений, вероятностью наступления тех или иных событий. От того, насколько точны прогнозы колебаний условий внешней среды, зависит степень адаптивности предприятия к этим изменениям, а значит, и эффективность его производственной и финансовой деятельности. Если известен факт наступления какого-либо события и степень его влияния на конечные результаты производства определена однозначно, то предприятие формирует механизмы адекватного реагирования на очевидные и прогнозируемые изменения условий хозяйствования, а выделяемые для этого ресурсы составляют базис компенсационного потенциала, определяющего способность системы адаптироваться к изменяющимся условиям функционирования.

В случае если вероятность изменения условий не равна единице или не известна глубина воздействия этих изменений, то предприятие, для сохране-

ния устойчивости развития, должно увеличивать свой компенсационный потенциал, страхуя себя от последствий, ведущих к временной дестабилизации системы или даже к ее разрушению.

Поскольку рост компенсационного потенциала происходит за счет ресурсов, которые могут быть непосредственно задействованы в процессе производства, то, очевидно, что производственный потенциал предприятия, с одной стороны, уменьшается за счет трансформации производственных ресурсов в компенсационные, а с другой стороны, повышается устойчивость его получения, а значит, и устойчивость функционирования всей системы.

Вероятностный характер изменения условий хозяйствования обуславливает наличие целой совокупности рисков, определяющих специфику функционирования предприятия в условиях нестабильной экономической среды.

В литературе существует множество определений и толкований понятия «риск», которые условно можно разделить на три группы.

1. Риск ассоциируется с возможной опасностью, с действием наудачу в надежде на счастливый исход. А в словаре В. Даля отмечается, что рисковать означает «...идти на авось, делать без верного расчета» [72, с. 96]. Австралийский терминологический словарь характеризует риск как вариацию возможных результатов. По мнению И.Т. Балабанова, «... риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти» [19, с. 22].

2. Риск рассматривается как возможность ущерба, потерь, убытков. Так, П. Грабовый, С. Петрова и др. считают, что под риском следует понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности [191]. 3. Бадевиц утверждает, что риск «...является возможностью возникновения экономических убытков, причиной которых служит случайность событий» [16, с.108]. По мнению Б. Райзберга, риск – это угроза, опасность возникновения ущерба в самом широком смысле слова, а предпринимательский риск - опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности [188].

3. Риск определяется с точки зрения принятия решения и напрямую зависит от вероятности того или иного состояния. Согласно определению В.Д. Рудашевского, «риск – вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с некоторыми альтернативами» [195, с.89].

В литературе встречаются и другие толкования, такие, как: «Риск – уровень неопределенности в предсказании результата» [153, с.693]; «риск – это ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода в возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха» [127, с.308]; «управляющие часто принимают решения в условиях не-

определенности результата. Эта неопределенность характеризуется понятием риска» [147, с.156].

Одним из первых экономистов, сделавших значительный вклад в теорию принятия решения в условиях риска и неопределенности, был Френк Найт. Он начал с развития тюненовского различия между «риском» и «неопределенностью». По его мнению, многие из неопределенностей экономической жизни подобны шансам умереть в определенном возрасте: их объективная вероятность исчислима, и поэтому они могут быть переложены на чужие плечи посредством страхования. Такого рода риски становятся статьей издержек производства, вычитаемой из прибыли или убытков, а не их причиной. Однако существуют неопределенности и иного рода, которые никогда не могут быть подвержены объективному измерению, так как они касаются беспрецедентных ситуаций. «Единственный риск, ведущий к прибыли, - замечал Ф. Найт, - есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы» [309, с.23].

Таким образом, Ф. Найт впервые связал понятия риска и неопределенности и указал на четкое различие между ними. Согласно его определению, решения принимаются в условиях риска, когда последствия принятых решений известны с определенной вероятностью и предсказуемы, если же вероятности неизвестны, то такая ситуация считается неопределенной.

А. Камальян, анализируя широкий круг определений риска, приходит к выводу, что они в своем большинстве не противоречат, а в какой-то степени дополняют друг друга. В них есть несколько общих характерных черт, присущих данной категории, среди которых можно выделить следующие:

- риск непосредственно связывают с принятием решений;
- выбор решений осуществляется в условиях неопределенности;
- каждое альтернативное решение имеет определенную вероятность;
- риск связывают с возможностью понести потери или убытки.

Он выделяет несколько принципиально важных моментов. «Во-первых, риск – это не только возможность потерь, но и возможность выигрыша. В связи с этим риск имеет две стороны: прямая – в случае благоприятных последствий принятого решения и получения дополнительного выигрыша, и обратная, в случае неблагоприятных последствий и получения убытков. Во-вторых, неопределенная ситуация не обязательно создает риск. Рисковая ситуация создается применительно к тем или иным индивидуумам или группам людей, принимающим решения, только тогда, когда возможные будущие события будут воздействовать на результаты принятых ими решений» [107, с. 57].

Исходя из этих предпосылок, А. Камальян считает, что «риск – это неопределенность последствий, разрешение которых окажет влияние на результаты принятых решений, что может привести как к потерям, так и к вы-

игрышам. Неопределенность же мы определяем как неполные знания» [107, с.57].

Нам кажется, что, признавая различия между риском и неопределенностью, не совсем корректно использовать термин «неопределенность» для определения категории «риск», поскольку при таком подходе возникает определенная терминологическая путаница.

Осознание того, что риск есть мера опасности, по мнению Г. Малинецкого [55], – важнейший шаг в решении проблемы управления ситуацией, в которой наличествуют потенциальные факторы, способные неблагоприятно воздействовать на человека, общество и природу. С его точки зрения, следует отличать ставшую уже классической меру объективной возможности появления каких-либо событий – вероятность от формирующейся в последние десятилетия более общей, чем вероятность, меры опасности – риска. Риск сочетает в себе вероятность неблагоприятного события и объем этого события (потери, ущерб, убытки). Эти две как бы «элементарные» меры взаимосвязанно фигурируют в мозгу субъекта при его действиях в условиях неопределенности, в условиях опасности. Строя комбинации этих элементарных мер, адекватных сложившейся ситуации, субъект оценивает уровень опасности и принимает решение о необходимых действиях (последнее относится к управлению риском).

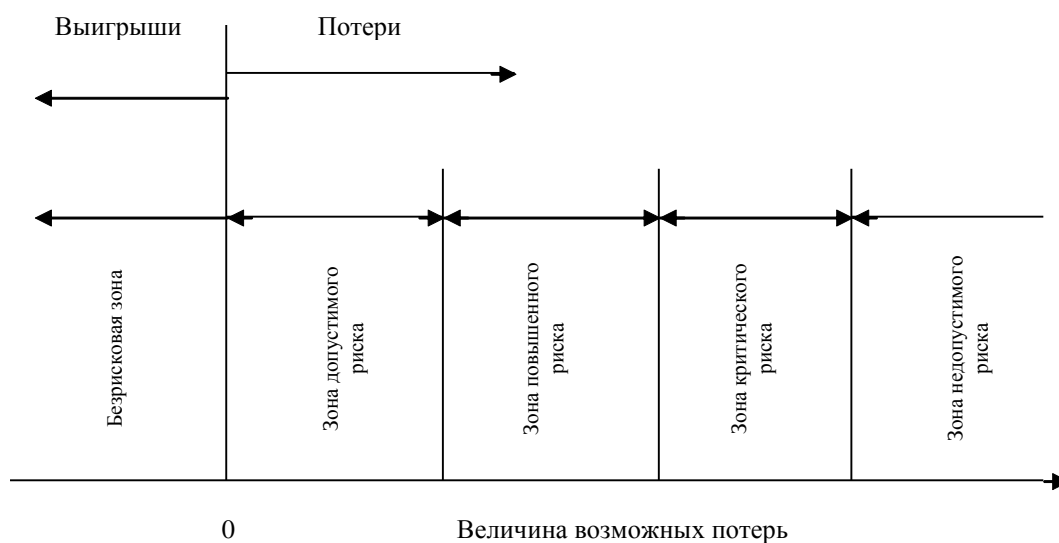
Такое толкование риска, с точки зрения Г. Малинецкого [55], может быть подкреплено совершенно прозрачными, логически непротиворечивыми суждениями об опасности субъекта, находящегося в одной из трех идеализированных ситуаций. Первая ситуация. Вероятность возможного события весьма большая, но ущерб субъекту, связанный с этим событием, равен нулю (или бесконечно мал). В этой ситуации субъект ясно понимает, что он не подвергается опасности (риск равен нулю). Вторая ситуация. Ущерб от возможного события велик, но вероятность его появления равна нулю. Следовательно, опасности нет (риск равен нулю). Третья ситуация. Вероятность события и ущерб от него равны нулю. Ситуация характеризуется как достоверное отсутствие опасности (абсолютная безопасность). Во всех других случаях, когда и вероятность, и ущерб принимают конечные значения, субъект оценивает сложившуюся ситуацию как опасную, характеризуемую соответствующим риском.

Отношение к риску также полярно менялось в разные эпохи – от императива Ницше «живи опасно», который он вложил в уста Заратустры, и максимы кардинала Ришелье: «вред, который может наступать лишь изредка, должно почитать вообще несуществующим потому, в первую очередь, что, желая избежать его, подвергают себя множеству других зол, каковые неизбежны и имеют куда более серьезные последствия», вплоть до идеи «золотой середины» и догматов нищих духом.

Одним из основных условий эффективного управления рисками является выделение областей риска в зависимости от величины потерь. Так, А.

Агибалов, обобщая исследования областей риска в современной экономической литературе, предложил выделять безрисковую зону, зону допустимого риска, зону повышенного риска, зону критического риска и зону недопустимого риска [133]. Условно графическое отображение этих зон представлено на рисунке 6. Безрисковая зона всегда совпадает с выигрышем. Это область, в которой потери не ожидаются. В пределах зоны допустимого риска экономическая целесообразность деятельности сохраняется, то есть речь идет о возможной потере лишь части расчетной прибыли. Потери в зоне повышенного риска могут превышать величину ожидаемой прибыли, обуславливая появление невозмещаемых потерь затраченных ресурсов. Но при этом потенциала системы хватает для начала следующего производственного цикла. В зоне критического риска потери столь существенны, что без привлечения дополнительных средств система не может выйти на оптимальные параметры функционирования.

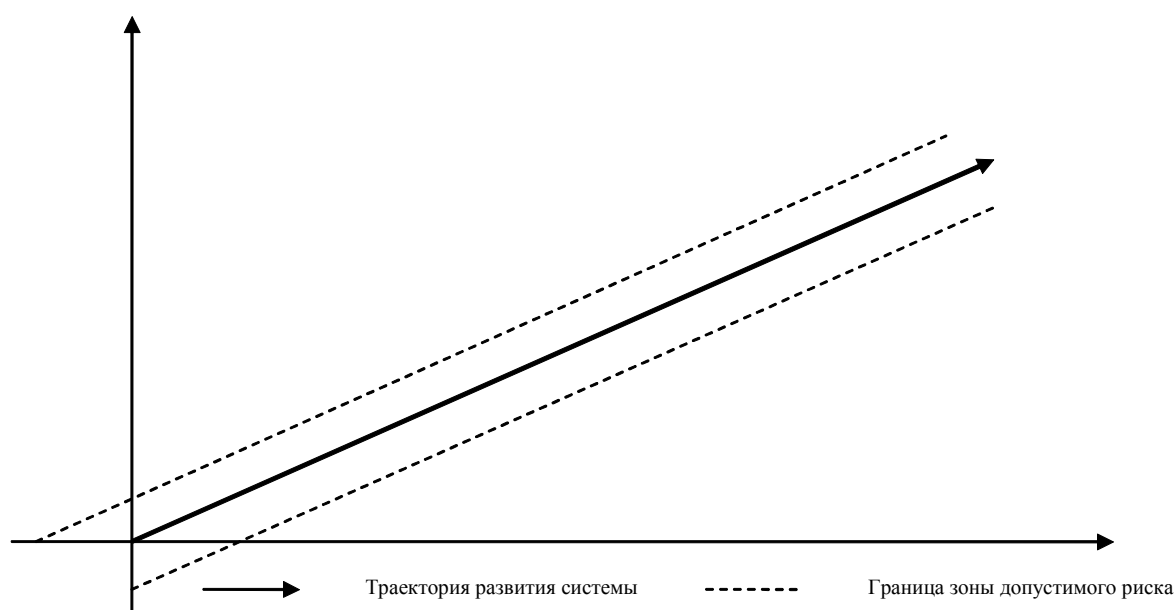
Переход в зону недопустимого риска влечет за собой потерю целостности системы и ее способности к воспроизводству функциональных и структурных свойств.



**Рис. 6. Условная схема зон риска**

Следует отметить, что многообразие рисков по источникам возникновения может обуславливать разнонаправленность векторов выигрыша и потерь. Так, например, получение дополнительных объемов продукции под воздействием благоприятных природно-климатических условий ведет к перерасходу запланированных объемов ресурсов и может вызвать падение цен на продукцию, если эти условия были благоприятными для значительной части производителей. В связи с этим рассматривать влияние отдельных рисков на уровень использования экономического потенциала предприятия можно лишь теоретически. С практической точки зрения важен суммарный эффект возникающих выигрышей и потерь.

Если описать прогнозируемое развитие системы через использование детерминированных величин (именно детерминированные величины используются при разработке абсолютного большинства планов всех уровней) и представить его в виде некой оптимальной траектории, то можно предположить, что в условиях нестабильной слабопрогнозируемой внешней среды функционирования отклонения фактической траектории развития от оптимальной будут носить объективный характер. Исходя из этого, прогнозируемая траектория развития должна иметь определенную степень гибкости, то есть описываться не линией, а полосой, определяемой зонами допустимого риска (рис. 7).



**Рис. 7. Условная траектория развития системы**

Оптимальная траектория развития системы базируется на достижении оптимальных ресурсных пропорций, обеспечивающих максимальную эффективность использования ресурсного потенциала. Отклонение от оптимальной траектории требует включения компенсационных механизмов, а значит, перераспределения ресурсов, как в течение производственного цикла, так и по его завершении. То есть система должна обладать определенным запасом компенсационных ресурсов, необходимых для корректировки траектории своего развития с позиции устойчивости и минимизации рисков.

Чем полнее информация о вероятности наступления того или иного события, тем эффективнее будут использоваться компенсационные ресурсы, исключаемые из процесса производства для создания своеобразного буфера, призванного смягчить негативные последствия прогнозируемых событий.

На наш взгляд, применительно к экономическим системам, риски – это возможные отклонения от оптимальной траектории развития системы под объективным влиянием нестабильной среды функционирования.

Сложность нестабильной среды функционирования, разнородность ее структурных элементов обуславливают многообразие возможных исходов, определяющих совокупность условий хозяйствования. Причем, если вероятность наступления одних исходов прогнозируема, то вероятность других исходов определить имеющимися методами невозможно.

Для второй группы исходов используется понятие неопределенности. Н. Винер считал принципы неопределенности настолько существенной особенностью социальных систем, что, по его мнению, математический аппарат, разработанный для описания физических и даже биологических процессов, вообще непригоден для социально-экономических объектов [51].

Риски и неопределенность являются объективным свойством нестабильной среды функционирования. В этой ситуации ни одна экономическая система не может избежать влияния как предсказуемых, так и непредсказуемых колебаний внешних факторов, а значит, для сохранения своей целостности и воспроизводства системных свойств должна управлять рисками, минимизируя возможные негативные последствия отклонений от оптимальной траектории своего развития.

Для эффективного управления рисками необходимо иметь четкое представление о тех их видах, которые являются неотъемлемым атрибутом экономических систем, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды. В научной литературе различные авторы акцентируют внимание на различных видах риска. Так, например, Э. Уткин выделяет три основных вида предпринимательского риска: производственный, коммерческий, финансовый [253]. Согласно Шим Джей К. и Сигел Джоел Г. [287], основными видами рисков являются: деловой, рыночный, процентный, риск ликвидности и непогашения долга, риск покупательной способности. Э. Касл, М. Бекер и А. Нелсон [110] кроме производственных и финансовых рисков к основным видам риска относят: риск устаревания, ущерба от несчастного случая, юридический риск, человеческий фактор риска.

Анализ различных подходов к систематизации видов риска позволил А. Камалюну, применительно к аграрному сектору экономики, в качестве основных классификационных признаков рисков выбрать:

- источники риска;
- время возникновения;
- сферы действия;
- объективность проявления;
- возможность регулирования степени риска.

Это позволило ему дать собственную классификацию рисков [107, с. 63].

**Таблица 2. Классификация рисков**

Классификационные признаки	Виды рисков
Источники риска	Производственный Рыночный (ценовой) Финансовый Риск устаревания Риск от стихийных бедствий Правовой (юридический) риск Человеческий фактор риска (персональный)
Время возникновения	Прошлый Текущий Будущий
Сфера действия	Внутренний Внешний
Объективность проявления	Объективный Субъективный
Возможность регулирования степени риска	Управляемый Неуправляемый

На наш взгляд, классификация рисков для сельскохозяйственных предприятий по источникам их возникновения должна быть несколько скорректирована. Так, предлагается выделять:

- природно-климатические риски;
- производственные риски;
- трудовые риски;
- маркетинговые риски;
- финансовые риски;
- административно-политические риски.

Последствия природно-климатических рисков могут быть связаны с частичной или полной потерей продукции (в том числе ее качества) под влиянием природно-климатических факторов.

Производственные риски возникают непосредственно в процессе производства и выражаются в возможном недополучении продукции и (или) снижении ее качества из-за несоблюдения технологий; в росте текущих затрат из-за перерасхода ресурсов в натуральном выражении.

Риски, связанные с персоналом, возникают, во-первых, с опасностью возникновения дефицита трудовых ресурсов из-за ухудшения демографической ситуации на селе; во-вторых, из-за возможных нарушений технологий вследствие низкой квалификации кадров или нарушений трудовой дисциплины.

Рыночная среда функционирования обуславливает проявление маркетинговых рисков, связанных с колебаниями цен на произведенную продукцию и на ресурсы, необходимые для функционирования системы.

Финансовые риски возникают в силу возможной несбалансированности текущих выплат и поступлений и отсутствия источников финансирования в моменты разрыва платежей.

Административно-политические риски связаны с возможными изменениями экономической политики государства, с созданием административных барьеров со стороны местных и региональных властей; с правовой неурегулированностью земельных отношений; с ухудшением криминогенной ситуации на селе.

Последствия различных рисков, в конечном итоге, будут проявляться либо в недоборе урожая, либо в падении объемов выручки от реализации продукции (снижение качества продукции или падение цен под влиянием макроэкономических условий), либо в увеличении затрат (перерасход средств в натуральном выражении или рост цен на них).

А. Литовский считает, что центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Причем он имеет в виду не только дополнительный расход ресурсов в натуральном и стоимостном выражении, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательских действий, но и случайные, непредвиденные, но возможные потери исходного потенциала системы, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария [139].

Управление риском осуществляется в несколько этапов.

1. Определение целей и создание предпосылок. Данный этап предполагает установление общих целей и параметров, в пределах которых конкретный риск или группа рисков могут быть изучены и приняты решения по ним. Эти границы могут рассматриваться с точки зрения стратегических и организационных аспектов.

Выявление стратегических аспектов – это, прежде всего, определение системы взаимоотношений между предприятием и его внешней средой, установление слабых и сильных сторон предприятия. В этой связи особенно важно установление тех критических параметров в позиционировании организации во внешней среде, которые могут снизить или расширить возможности предприятия в случае наступления неблагоприятных или благоприятных событий.

Организационные аспекты предполагают установление целей и задач для различных иерархических ступеней управления предприятием и распределение ответственности между ними за различные типы принятия решения. Основная идея такого распределения заключается в том, чтобы решения, принятые по управлению тем или иным риском, в зависимости от его вида, могли быть практически реализованы соответствующими структурными подразделениями.

2. Идентификация рисков. На этом этапе необходимо определить список тех рисков, с которыми может столкнуться предприятие; выявить, проанализировать риски по их значимости с позиций глубины возможных негативных последствий; оценить степень управляемости тем или иным риском.

3. Анализ рисков. Анализ рисков состоит из двух этапов: определение возможностей наступления рисков с точки зрения их вероятностей; оценка возможных последствий. Другими словами, с точки зрения неформального анализа необходимо выявить «маловероятные» и «весьма вероятные» риски, а также оценить возможные последствия изменения тех или иных условий хозяйствования с точки зрения их уровня воздействия на предприятие в целом («несущественные», «серьезные», «катастрофические» и т.д.). Основная задача такого анализа заключается в том, чтобы, в первую очередь, выявить риски, вероятность возникновения которых высока, а последствия серьезны или катастрофичны. На этом же этапе определяются риски, имеющие системный характер (то есть возникающие независимо от поведения хозяйствующего субъекта) и, так называемые предпринимательские риски, на которые предприниматель идет осознанно, в расчете получения дополнительного экономического выигрыша.

4. Оценка рисков. Выделение этого этапа во многом условно, поскольку основной объем работы по оценке рисков проводится при их анализе. На этом этапе происходит сопоставление последствий того или иного риска с вероятностью его проявления и затратами на создание компенсационного механизма.

5. Непосредственно управление рисками. Включает в себя формирование компенсационных механизмов путем перераспределения ресурсов и регламентацию их функционирования. В качестве первичных аспектов управления можно выделить: во-первых, предвидение и прогнозирование возможностей наступления неблагоприятных событий и разработку мер, направленных на уменьшение вероятности их проявления; во-вторых, разработку мероприятий, направленных на снижение неблагоприятных последствий в случаях, если они уже произошли.

6. Проверка и обзор. Поскольку компенсационные механизмы формируются на основе прогнозируемых параметров нестабильной внешней среды, то представляется целесообразным проведение постоянных проверок отклонений фактических условий хозяйствования от прогнозируемых, а также действенности разработанных механизмов управления теми или иными видами рисков. На этом этапе происходит оценка соответствия используемых тактических приемов риск-менеджмента его стратегическим способам и методам и при необходимости вносятся корректировки в саму систему управления рисками.

А. Закис [93] выделяет три основные стратегии борьбы с риском.

1. Избежать риска. Реорганизовать проект таким образом, чтобы он не зависел от данного события.

2. Переадресовать риск. Переложить риск за определенную плату на соответствующие структуры.

3. Согласиться с присутствием риска. Использовать только внутренние ресурсы предприятия.

Процесс управления рисками А. Заскин разделяет на несколько составляющих: планирование управления рисками; выявление рисков; анализ и оценка приоритетности рисков; планирование ответных действий; мониторинг рисков. Совокупность методов управления риском, применяемых в хозяйственной практике предприятий, Г. Клейнер [228] предлагает группировать по четырем типам: методы уклонения от риска; методы локализации риска; методы диссипации риска; методы компенсации риска (рис. 8).



**Рис. 8. Классификация методов управления риском**

А. Лисовских ведет речь о приемах снижения степени риска, называя в качестве основных: диверсификацию; приобретение дополнительной информации о выборе и результатах; лимитирование; страхование и самострахование [139].

А Секерин считает, что в настоящее время известны три концептуальных подхода к управлению рисками. Наиболее распространенной является концепция минимизации рисков, отражающая отношение к риску как к неизбежной негативной составляющей экономического процесса. В рамках этой концепции управление риском сводится к минимизации его уровня.

Второй подход представляет собой концепцию приемлемого риска, ориентирующую на рациональное отношение к риску, через реализацию мероприятий, направленных на снижение риска до некоего приемлемого уровня. Третья концепция, появившаяся сравнительно недавно, получила название концепции риска как ресурса. Она строится на предположении, что «в ряде ситуаций риск обладает свойствами, аналогичными свойствам материальных ресурсов, и сознательное увеличение его уровня дает позитивный эффект» [204, с. 309].

При рассмотрении сельскохозяйственных предприятий с точки зрения экономических систем, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды, можно выделить несколько групп мероприятий по управлению присущими им рисками: мероприятия, повышающие надежность системы, улучшающие качественные характеристики ее параметров; мероприятия, улучшающие реакцию системы на воздействия внешней среды; мероприятия, позволяющие изменить параметры воздействия внешней среды на систему; мероприятия по изменению внутренней структуры системы с целью ослабления давления внешней среды.

Так, к мероприятиям, повышающим надежность системы и улучшающим качественные характеристики ее параметров, можно отнести оптимизацию отраслевой структуры агроэкономической системы; повышение качества ресурсов, используемых в процессе функционирования, обеспечение их сбалансированности и повышение технологической гибкости; использование адаптивных технологий; создание страховых, резервных и стабилизационных фондов и т.д.

Разработка мероприятий, улучшающих реакцию системы на воздействия внешней среды, связана активной маркетинговой политикой предприятия; повышением оперативности получения и обработки информации о состоянии и прогнозируемых изменениях внешней среды за счет использования новых информационных технологий; использованием механизмов внешнего страхования рисков.

Мероприятия, позволяющие изменить параметры воздействия внешней среды на систему, как правило, реализуются в сфере обмена и связаны с поиском новых рынков сбыта; с совершенствованием форм товарно-денежного обмена (форвардные и фьючерсные сделки и др.); с установлением прямых производственных связей.

Мероприятия по изменению внутренней структуры системы с целью ослабления давления внешней среды связаны с развитием кооперации и интеграции, диверсификации производства.

Реализация этих мероприятий требует решения основного вопроса обеспечения устойчивого и эффективного функционирования экономических систем любого уровня: вопроса оптимального распределения и использования ресурсов.

Достижение системой оптимальных ресурсных пропорций позволит обеспечить рост производственного потенциала предприятия даже в нестабильной внешней среде функционирования за счет создания компенсационных механизмов, реагирующих на прогнозируемые колебания условий хозяйствования.

По своему внутреннему содержанию управление рисками не является чем-то абсолютно отдельным и отличным от управления другими аспектами деятельности сельских товаропроизводителей. Объясняется это прежде всего тем, что любое управленческое решение прямо или косвенно связано с риском. Тем не менее существуют некоторые специальные методы и типы принятия управленческих решений, которые изначально направлены на снижение риска и неопределенностей в аграрной сфере.

Решение задач снижения риска и обеспечения устойчивости функционирования сельскохозяйственных производителей подчинено получению устойчивого финансового результата их деятельности, роста экономического потенциала. С позиций стратегических задач управления наибольшее значение имеют производственные риски, связанные с неустойчивостью входных производственных параметров. Таким образом, необходимо оценить влияние неустойчивости производства на формирование объемов выручки, производственных затрат и прибыли. Только в этом случае можно правильно выбрать те способы снижения хозяйственного риска, которые целесообразно использовать в конкретных случаях.

Поскольку все факторы производства имеют разную степень оперативной коррекции при изменении внешних или внутренних условий хозяйствования, то очевидным является разделение их на две группы по способам формирования и управления ими.

На уровне стратегического планирования обосновываются основные параметры производства, ориентированные на получение таких финансовых результатов деятельности, которые обеспечили бы устойчивое функционирование производственной системы при наиболее вероятных и прогнозируемых исходах условий производства. В экономической литературе при обосновании степени хозяйственного риска, как правило, выделяют два основных критерия: месторасположение хозяйства и его производственное направление. С одной стороны, такой подход объективен, так как специфические условия производства формируются под влиянием природно-климатических и прочих условий, характерных для отдельных микрзон конкретных областей и регионов. Для каждой из микрзон на основе статистических методов исследований можно определить математическое ожидание урожайностей различных сельскохозяйственных культур и оценить степень их колеблемо-

сти. Уже на основании этих данных можно определить набор культур, возделывание которых, в условиях выбранной микрзоны, является наименее рискованным. Но в связи с тем, что различные сельскохозяйственные культуры различным образом реагируют на изменение погодных условий, возникает необходимость оценки степени риска при их совокупном влиянии на формирование конечных результатов производства. На основе имеющихся альтернативных вариантов сочетания различных сельскохозяйственных культур сельский товаропроизводитель имеет возможность выбора наиболее приемлемого для себя варианта производственного развития.

С другой стороны, исследователи проблемы управления хозяйственным риском в аграрной сфере почему-то уходят от изучения влияния изменений масштабов производства на изменение зоны допустимого риска, ограничиваясь исследованием вероятности и степени колеблемости отдельных ресурсов. Конечно, если считать, что увеличение масштабов производства будет происходить пропорционально во всех отраслях, то можно предположить, что величина риска, как величина относительная, изменяться не будет. Но увеличение масштабов производства означает и увеличение области допустимых значений по его различным векторам, что, в конечном счете, позволяет получить ряд дополнительных альтернативных вариантов развития, оценивать которые возможно по различным критериям оптимальности.

Наряду с учетом вероятности колебаний урожайностей сельскохозяйственных культур обязательным является рассмотрение тенденций изменения цен реализации отдельных видов продукции и цен приобретаемых ресурсов. В условиях рынка цены на все товары (за исключением тех, по которым уровень цен регулируется государством) складываются исходя из соотношений спроса и предложения. Но действие этого закона в сельском хозяйстве имеет свои особенности. Спрос на сельскохозяйственную продукцию является довольно устойчивой величиной, в то время как предложение (объемы произведенной продукции) могут существенно колебаться под влиянием случайных факторов, прежде всего природно-биологического характера. Малоэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию в условиях рыночной экономики порождает экономические последствия двоякого рода. Во-первых, рост цен на эту продукцию не вызывает значительного сокращения ее потребления, а приводит к усилению инфляции издержек, которая, в свою очередь, ведет к удорожанию потребляемой сельским хозяйством промышленной продукции. Во-вторых, снижение объемов сбыта сельскохозяйственной продукции часто не дает результатов, поскольку люди предпочитают тратить высвободившиеся деньги на приобретение промышленных товаров.

Дополнительные сложности при изучении колеблемости цен на различные виды продукции относительно друг друга и цен приобретаемых ресурсов придает наложение на эти колебания процесса инфляции. Для принятия стратегического решения необходимо «очистить» фактически складыва-

ющиеся цены от инфляции, исследовать колебания полученных условных цен и лишь затем, наложив на эти колебания кумулятивное влияние инфляции, определять математическое ожидание всех стоимостных параметров исследуемой системы.

Существенное влияние на рискованность производства тех или иных видов продукции может оказывать ценовая политика государства или региона. Например, введение минимальных гарантированных цен на отдельные виды продукции априори делает их производство менее рискованным с точки зрения ценового риска, что обязательно должно быть учтено при определении вариации уровня цен на данные виды продукции.

Теоретически обосновано, что углубление специализации производственных систем ведет к повышению уязвимости по отношению к экономическим, экологическим стрессам и колебаниям рынка. Поэтому существует необходимость интенсификации сельского хозяйства путем диверсификации производственных систем с целью достижения максимальной эффективности при использовании имеющихся ресурсов при сведении в то же время к минимуму экономических и экологических рисков. Следует особо подчеркнуть, что цель диверсификации заключается в нахождении оптимальных комбинаций различных видов деятельности с целью минимизации последствий рисков в целом, а не в простом выборе тех видов деятельности, которые менее подвержены к различного рода колебаниям.

Очевидно, что диверсификация позволяет более эффективно использовать имеющиеся у предприятия ресурсы. Так, например, возделывание различных видов сельскохозяйственных культур дает возможность:

- получать более высокие урожайности за счет оптимальных схем их чередования;
- более эффективно использовать сельскохозяйственную технику путем разновременного ее применения в течение года;
- более эффективно использовать трудовые ресурсы за счет сглаживания пиков производственной нагрузки;
- оставаться устойчивым и способным вести расширенное воспроизводство при значительных изменениях внешних условий, асинхронно влияющих на различные культуры;
- снижать рыночный риск от изменения спроса, а в последствии, и цен путем предложения широкого ассортимента товаров.

Кроме того, диверсификация дает возможность развивать такие не-сельскохозяйственные виды деятельности, как переработку продукции, оказание транспортных услуг, услуг по хранению продукции и т.д.

При определении параметров производства следует учитывать и такой фактор, как гибкость и эластичность элементов производственных систем, которая заключается в том, что хозяйство должно иметь возможность адекватно отреагировать на изменение внешних и внутренних условий деятельности. Добиться повышения гибкости основных средств возможно путем

направления инвестиций на приобретение таких основных средств, которые являются многофункциональными и универсальными. Очевидно, что наиболее гибким элементом любой экономической системы являются свободные денежные средства, а значит, поддержание на адекватном уровне суммы поступления этих средств является одной из основных задач финансового менеджмента. Гибкость товаров предполагает производство таких видов продуктов, которые могут иметь более чем одно конечное использование. Гибкость рынка сбыта напрямую определяется гибкостью товаров. Она свидетельствует о том, что произведенные товары могут иметь различные рынки сбыта, которые могут быть менее подвержены некоторым рискам. Например, если на региональном рынке цены на некоторые товары имеют тенденцию к снижению, то имеет смысл транспортировать и реализовать продукцию за пределами региона, где цены остаются более устойчивыми и приемлемыми.

Поскольку формирование или изменение размеров предприятия и его внутренней структуры, как правило, требуют привлечения дополнительных финансовых ресурсов, то возникает проблема инвестиционных рисков. Но поскольку из всей совокупности альтернативных вариантов развития производственной системы выбирается вариант с максимальной зоной допустимого риска, то и риск инвестиций в диверсификацию и реструктуризацию производства в значительной степени будет снижен.

При этом инвестиции могут направляться не только на диверсификацию и реструктуризацию предприятия с целью создания системы с максимальной зоной допустимого риска, но и на формирование долгосрочных условий гарантированного получения минимального уровня урожайности сельскохозяйственных культур (например, инвестиции в орошение) или дополнительного дохода (инвестиции в переработку продукции).

Может возникнуть ситуация, когда предприниматель, делая ставку на получение более высокого предпринимательского дохода, не взирая на более высокую степень риска, может выбрать вариант производственного развития с минимальной зоной допустимого риска, рассчитывая с помощью методов тактического характера воздействовать на состояние управляемой им системы.

Но в целом следует признать, что оптимальным размером предприятия различного производственного направления в каждом конкретном случае можно считать такой, при котором обоснованная структура посевных площадей обеспечивала бы не только максимальный уровень доходности, но и позволяла бы обеспечить минимальные потери дохода на всем диапазоне наиболее вероятных исходов.

К стратегическим направлениям в планировании следует отнести и выбор базовых технологий, поскольку даже сами технологии могут в значительной степени влиять на устойчивость производства. Использование интенсивных технологий дает более устойчивые результаты, по сравнению с

экстенсивными уже по той причине, что экстенсивные технологии в большей степени зависят от колебаний погодных условий. Например, использование гербицидов и пестицидов существенно снижает риск недополучения продукции за счет предотвращения серьезных потерь урожая от болезней и вредителей.

Оценка риска на этапе стратегического планирования позволяет определить и необходимость страхования этого риска. В большинстве развитых стран именно страхование является одним из основных способов управления рисками.

Действительно, лишь единицы сельскохозяйственных товаропроизводителей способны самостоятельно обеспечивать финансовое покрытие риска непреодолимых явлений (наводнение, ураган и т.д.), даже учитывая, что вероятность такого риска сравнительно мала. А ведь есть еще риски, которые возникают довольно часто (засухи, заморозки и т.д.) и стоят чрезмерно дорого, чтобы предприятие могло само обеспечить их альтернативное финансовое покрытие.

При помощи страхования риск, с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, трансформируется в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. При этом потенциальный страховой интерес предпринимателей связан с получением покрытия по максимально возможному количеству рисков. Однако страховые компании при решении вопроса о принятии ответственности исходят, прежде всего, из вероятностного характера наступления страхового случая, не зависящего от воли страхователя. Поскольку внутренние риски далеко не всегда отвечают этому требованию, то на практике страхуются, в первую очередь, внешние риски.

Имея прогноз вероятности наступления основных рисков, предприниматель может, используя методы идентификации и контроля риска, снизить количество непредсказуемых событий, укрепить финансовую стабильность и создать условия для продолжения устойчивого функционирования.

Вместе с тем следует учесть, что в настоящее время сельскохозяйственные предприятия не имеют свободных финансовых средств для уплаты страховых взносов. К тому же в России практически отсутствуют специализированные страховые компании, которые занимались бы проблемами страхования сельскохозяйственного производства. В данном контексте уместно привести данные исследований, проведенных по заказу Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по страховой деятельности. Согласно данному анализу развитие страхового рынка в современных условиях затрудняется:

- слабой законодательной базой;
- незначительной емкостью рынка, не позволяющей обеспечить эффективную страховую защиту;
- отсутствием развитой инфраструктуры страхового рынка;

- отсутствием информации у действительных и потенциальных потребителей страховых услуг о возможностях рынка;
- низким профессиональным уровнем и отсутствием деловой этики у основной массы кадрового состава страховых компаний;
- разобщенностью страховщиков и недостаточной еще эффективностью деятельности профессиональных страховых объединений;
- развитой тенденцией монополизма на страховом рынке, созданием множества отраслевых страховых компаний, увлечение развитием обязательных видов страхования.

Тем не менее система страхования рисков является одним из решающих условий укрепления надежности и устойчивости производственно-финансовой деятельности предприятий, что делает их более привлекательными с точки зрения вложения средств инвесторов.

Решение вопросов стратегического планирования позволяет создать базу потенциально устойчивого предприятия, способного адекватно реагировать на наиболее вероятные изменения условий хозяйствования. Но наряду с «инертными» факторами производства, слабо подверженными возможности оперативной корректировки, но обеспечивающими сохранение наиболее существенных характеристик системы на значительном интервале вероятных исходов условий производства, следует выделять и тактические способы управления хозяйственным риском. Одним из таких способов является заключение форвардных контрактов и оперативное хеджирование возникающих рисков. Конечно, следует сразу отметить, что эти способы могут быть использованы только при условии наличия развитых соответствующих рыночных инфраструктур.

Особо следует подчеркнуть, что после принятия стратегических решений основным способом управления рисками являются тактические решения, позволяющие оперативно реагировать на изменение условий хозяйствования. Любое принятое решение, независимо от того, является оно рискованным или нет, всегда основывается на доступной информации. Поэтому среди первоочередных мер по снижению риска можно выделить мероприятия по сбору информации и разработку систем информационного обеспечения с целью принятия эффективных управленческих решений.

Очевидно, что увеличение количества получаемой информации вовсе не означает автоматического повышения эффективности принятия решения. Поэтому в ходе сбора информации необходимо различать неуместную и релевантную информацию. Под релевантной информацией принято считать данные, касающиеся только конкретной проблемы.

По данным социологических опросов сельских товаропроизводителей наиболее актуальной для них является информация об альтернативных возможностях маркетинга производимой и реализуемой продукции; прогнозы урожайностей сельскохозяйственных культур, долгосрочные и краткосроч-

ные прогнозы природно-климатических условий; о новых технологиях сельскохозяйственного производства и др.

Внедрение и практическая реализация вышеупомянутых мероприятий не требуют больших инвестиционных вложений. Они могут быть реализованы путем:

- создания автоматизированных информационных систем, основой которых будет служить накопленная информация о собственной производственной, финансовой и других видов деятельности;
- использования глобальных компьютерных сетей, в частности Internet, для оперативного получения и обмена информацией (например, информация о ценах на продукцию, изучение рынка сбыта продукции и т.д.);
- заключения договоров с местными метеорологическими станциями с целью получения оперативной информации по прогнозу погодных условий и др.

Таким образом, информационное обеспечение это одна из важнейших обеспечивающих функций, качество которой является определяющим фактором обоснованности и эффективности принимаемого рискованного решения, а инвестиции, вложенные в сбор релевантной информации, могут быть надежно и эффективно использованы в сельском хозяйстве и с лихвой окупятся путем принятия более эффективных решений, снижающих риск.

Мероприятия, направленные на снижение риска, которые должны быть осуществлены конкретными сельскими товаропроизводителями, не могут полностью обеспечить безрисковое предпринимательство в сельском хозяйстве. Для того чтобы управлять риском более эффективно, наряду с вышеуказанными мероприятиями необходима также государственная поддержка. Это связано прежде всего с тем, что существует ряд мер, которые могли бы привести к снижению риска, но их реализация требует больших материальных затрат, и не по силам отдельным предпринимательским структурам.

На наш взгляд, среди таких мероприятий наиболее важными и весьма значимыми для сельских товаропроизводителей могут быть:

- совершенствование старых и принятие новых законов и нормативных актов. Прежде всего, это касается законов в области страхования, налогообложения, ценообразования;
- разработка специальных программ в области страхования различных аспектов деятельности аграрных предпринимательских структур;
- государственное регулирование цен на отдельные виды продукции;
- финансирование мероприятий, направленных на разработку и внедрение новых высокопроизводительных технологий сельскохозяйственного производства;
- создание специальных компьютерных сетей для сельских товаропроизводителей, позволяющих оперативно получать информацию, необходимую для принятия важных управленческих решений.

## 4. РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОЙ СФЕРЫ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

### 4.1. Ресурсообеспеченность предприятий аграрной сферы

Основным структурным элементом ресурсного потенциала аграрного сектора является земля, определяющая природный базис сельского хозяйства. Индивидуальная оценка каждого вида ресурсов предполагает учет как количественных, так и качественных его характеристик. Основными количественными характеристиками земельных ресурсов являются их наличие по видам угодий и структура.

Начавшаяся в 1991 году радикальная реформа колхозно-совхозной системы сельскохозяйственного производства породила не только перераспределение земель между сельскохозяйственными предприятиями, фермерскими хозяйствами и хозяйствами населения, но привела к сокращению общей площади сельскохозяйственных угодий и пашни (табл. 3) соответственно на 17,9 млн. га (или 8,4%) и 12,7 млн. га (или 9,6%).

**Таблица 3. Распределение сельскохозяйственных угодий по землепользователям на конец года, млн. га**

Годы	Всего сельскохозяйственных угодий	В том числе земли				
		сельскохозяйственных организаций	крестьянских (фермерских) хозяйств	в личном пользовании граждан <sup>2</sup>	из них	
					личных подсобных хозяйств	коллективных и индивидуальных садов и огородов
1990	213,8	209,8	0,1	3,9	2,9	0,9
1991	213,0	194,2	1,3	5,6	4,1	1,4
1992	210,6	180,1	6,5	8,5	6,4	1,7
1993	210,1	175,0	9,7	8,8	5,4	1,8
1994	209,2	173,2	10,1	9,3	5,7	1,8
1995	209,6	171,2	10,4	9,9	5,3	1,9
1996	208,4	169,6	10,8	9,9	5,4	1,7
1997	206,2	165,8	11,7	10,2	5,5	1,7
1998	195,2	163,5	13,0	10,5	5,9	1,5
1999	197,6	161,8	13,5	11,9	5,6	1,5
2000	197,0	157,6	14,5	11	5,7	1,6
2001	195,9	154,1	15,9	10,9	6,0	1,6

По данным Госкомстата России

Площадь пашни в сельскохозяйственных предприятиях сократилась за период с 1990 по 2002 г. на 29,8 млн. га или 23,1%. Следует отметить, что лишь часть этой пашни была передана фермерским хозяйствам (12,3 млн. га) и хозяйствам населения (3,6 млн. га). Устойчивая тенденция сокращения площадей сельскохозяйственных угодий и пашни в сельскохозяйственных

предприятиях объективно свидетельствует о кризисной ситуации во всей аграрной сфере и снижении ее как ресурсного, так и производственного потенциала, поскольку из хозяйственного оборота довольно устойчивыми темпами исключается основной ресурс аграрного производства – земля.

Наряду с сокращением площади пашни наблюдается устойчивая тенденция сокращения посевных площадей (табл. 4), что создает дополнительные предпосылки падения эффективности использования земельных угодий.

В 1990-2001 гг. удельный вес посевных площадей в общем объеме пашни в целом по России по всем категориям хозяйств сократился с 89,3% до 71,2%. За период с 1995 по 2001 г. площадь необрабатываемой пашни увеличилась до 16,9 млн. га при отчетном объеме чистых паров 17,5 млн. га.

**Таблица 4. Использование пашни в хозяйствах всех категорий, млн. га**

Годы	Площадь пашни	Посевная площадь	Удельный вес посевов в площади пашни, %	Площадь чистых паров	Не обрабатываемая пашня
1990	131,8	117,7	89,3	13,8	0,3
1991	131,1	115,5	88,1	14,7	0,9
1992	130,0	115,0	88,5	13,0	2,0
1993	129,5	111,8	86,3	13,5	4,2
1994	128,4	105,3	82,0	16,9	6,2
1995	127,6	102,5	80,4	17,4	7,7
1996	126,0	99,6	79,1	17,8	8,6
1997	124,5	96,6	77,6	17,8	10,2
1998	121,6	91,7	75,4	18,6	11,4
1999	120,9	88,3	73,1	17,6	15,0
2000	119,7	85,4	71,4	18,0	16,2
2001	119,1	84,8	71,2	17,5	16,9

*По данным Госкомстата России*

Помимо того, что довольно быстрыми темпами сокращается площадь пахотных земель в обработке, наблюдаются негативные тенденции снижения плодородия и качества земель.

За анализируемый период объем вносимых минеральных удобрений снизился более чем в 7,6 раза, а органических – в 6,5 раза.

Если в среднем по России в 2001 году было внесено в расчете на 1 га пашни 14 кг действующего вещества минеральных удобрений, то в США аналогичный показатель превысил 100 кг, в Франции и Германии – 200 кг, а в Великобритании – 300 кг.

По оценкам экспертов потери растениеводства вследствие уменьшения внесения в почву минеральных удобрений ежегодно составляют более 30 млн. т в пересчете на зерно. В худшую сторону изменилась структура вносимых удобрений. Удельный вес азотных удобрений увеличился с 54,9% в 1994 г. до 73,3% в 2000 г. при существенном сокращении фосфорных (с 33,3 до 17%) и калийных (с 11,7 до 9,7%) [262].

**Таблица 5. Мелиоративное строительство и внесение удобрений**

Годы	Ввод в эксплуатацию, тыс. га		Внесено минеральных удоб- рений, млн. т д. в-ва	Удельный вес пло- щади, удобренной минеральными удобрениями, %	Внесено органических удоб- рений, млн. т д. в-ва	Удельный вес пло- щади, удобренной органическими удобрениями, %
	орошаемых земель	осушенных земель				
1990	105,0	162,0	9,9	66,0	389,5	7,4
1991	85,0	136,0	8,7	60,0	310,9	6,8
1992	21,0	89,0	6,5	64,0	270,5	5,9
1993	16,0	51,0	4,3	45,0	241,2	5,2
1994	10,0	23,0	2,1	29,0	164,2	3,9
1995	6,1	12,2	1,5	25,0	127,4	3,2
1996	2,4	3,0	1,5	25,0	107,8	2,9
1997	1,8	4,0	1,5	27,0	86,1	2,4
1998	4,3	4,6	1,3	24,0	72,1	2,4
1999	18,1	11,4	1,1	24,0	69,1	2,3
2000	4,7	14,2	1,4	27,0	66,0	2,2
2001	6,8	18,0	1,3	28,0	59,6	2,3

*По данным Госкомстата России*

Несмотря на невысокую урожайность, вынос питательных веществ из почвы в 5 раз превысил их поступление с минеральными и органическими удобрениями [69].

Лишь с 1999 года начался незначительный рост объема мелиоративных работ, которые в 1996-1997 гг. достигли максимального спада (более чем в 50 раз по сравнению с 1990 годом).

Не выполняются в полном объеме ремонтно-восстановительные работы на водопроводящих каналах, водозаборах, дамбах, плотинах и других гидротехнических сооружениях. Значительная часть этих сооружений находится в неудовлетворительном техническом состоянии. Более 30% орошаемых земель требует комплексной реконструкции, свыше одной шестой части этих земель имеет неудовлетворительное состояние по залеганию уровня грунтовых вод и засолению.

Кроме того, орошаемые земли используются недостаточно эффективно. Только 62% предусмотренной к использованию площади орошаемых угодий было включено субъектами Российской Федерации в план поливов 1999 г. Землепользователи 28 республик, краев и областей не обеспечили полив площадей, предусмотренных в разработанных ими планах водопользования.

На 8% осушенных земель наблюдалась недопустимая глубина уровня грунтовых вод, на 10% - осушительная сеть не обеспечивала своевременный отвод поверхностных вод [69].

Изучение качественного состояния земель в России показывает, что темпы их деградации прогрессируют. Ежегодный прирост эродированных земель составляет 1,5 млн. га, а рост площади оврагов достигает 80–100 тыс. га. Общая площадь сельскохозяйственных угодий, подверженных опустыниванию, приближается к 50 млн. га [69].

За последние 25 лет площадь кислых почв увеличилась на 32,1 млн. га, в том числе пашни - на 21,5 млн. га; площадь земель, подверженных водной эрозии, - на 28,4; засоленных - на 12,0; содержащих солонцовые комплексы - на 13,9; заболоченных и переувлажненных – на 20,0; заросших кустарником и мелколесьем – на 105 млн. га. Содержание гумуса в почвах России снизилось на 20% [250].

Негативные тенденции отмечаются и с потенциалом животноводческих отраслей. поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий за период с 1990 по 2002 г. сократилось в 2,2 (т.ч. коров - в 1,7), свиней – в 2,5, а овец и коз – 4 раза. Опережающими темпами шло сокращение поголовья скота в сельскохозяйственных предприятиях (табл.6). Так количество крупного скота по этой категории хозяйств уменьшилось в 3 раза, коров - в 2,5, свиней – в 3,6, а овец и коз – в 9,7 раза.

Сокращение поголовья за счет выбраковки менее продуктивного скота должно было обусловить рост его продуктивности. Но эта тенденция проявляется пока крайне слабо.

**Таблица 6. Поголовье скота в сельскохозяйственных предприятиях России на начало года, млн. гол.**

Годы	Крупный рогатый скот		Свиньи	Овцы и козы
	всего	в т.ч. коровы		
1991	47,2	15,3	31,2	42,1
1992	43,9	14,8	27,6	38,0
1993	40,2	13,7	23,5	32,7
1994	36,3	12,8	20,2	25,8
1995	31,1	11,4	16,7	18,4
1996	27,7	10,5	14,7	13,5
1997	23,7	9,1	11,5	9,9
1998	20,6	8,0	10,1	7,3
1999	18,5	7,2	9,5	5,4
2000	17,5	6,9	10,0	4,8
2001	16,5	6,5	8,5	4,6
2002	15,8	6,1	8,7	4,4

Так, годовой надой на 1 корову начиная с 1996 г. (в 1990-1996 гг. шло устойчивое снижение надоев) вырос с 2144 до 2651 кг в 2001 г. (на 23,6%). Снижение уровня зооветеринарного обслуживания, несбалансированность рационов кормления, отсутствие надлежащих страховых запасов кормов не

позволяют реализовать все еще довольно высокий генетический потенциал имеющегося скота.

В экономической системе любого уровня в силу системной взаимосвязи всех ее структурных элементов изменение любого фактора производства приводит прямо или опосредованно к изменениям как отдельных ресурсов и ресурсных пропорций, так и производственного потенциала системы.

В связи с этим следует отметить, что наметившаяся тенденция сокращения обрабатываемой пашни в сельскохозяйственных предприятиях была обусловлена передачей земель фермерским хозяйствам и хозяйствам населения лишь в незначительной степени. Из 52,1 млн. га пашни, исключенной из хозяйственного оборота сельскохозяйственных предприятий, только 15,9 млн. га (или 30,5%) были переданы фермерским хозяйствам и хозяйствам населения, тогда как остальная площадь перестала использоваться в силу возрастающего дефицита основных и оборотных средств, находящихся в распоряжении сельских товаропроизводителей.

**Таблица 7. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов**

Годы	Коэффициент обновления основных фондов (без скота), в % от наличия на конец года		Коэффициент выбытия основных фондов (без скота), в % от наличия на начало года	
	по экономике в целом	по сельскому хозяйству	по экономике в целом	по сельскому хозяйству
1990	5,8	7,0	1,5	3,3
1991	5,0	5,9	1,8	2,8
1992	3,2	3,1	1,6	1,5
1993	2,1	1,1	1,1	1,8
1994	1,7	0,8	1,4	2,9
1995	1,6	0,6	1,5	3,0
1996	1,3	0,6	1,3	2,7
1997	1,1	0,6	1,2	1,9
1998	1,1	0,5	1,1	1,5
1999	1,2	0,5	0,9	1,3
2000	1,4	0,5	1,0	1,5
2001	1,5	0,6	1,0	1,5

*По данным Госкомстата России*

Техническая оснащенность сельского хозяйства напрямую определяет потенциальные возможности отрасли. Специфика структуры основных фондов аграрной сферы, заключающаяся в высоком удельном весе доли активной части основных средств, объективно обуславливала ситуацию, когда до 1991 года обновление основных средств сельского хозяйства и их выбытие шли более быстрыми темпами, чем в целом по экономике страны. Начиная с 1992 года, обновление основных фондов аграрного сектора стало резко сокращаться, практически приблизившись к нулевой отметке (табл. 7). Торможение процесса обновления основных средств привело к ситуации, когда

предприятия искусственно стали продлевать сроки их использования, что объективно привело к снижению значений коэффициентов выбытия.

Существенно изменилась за этот период и структура основных фондов сельскохозяйственного назначения. За последние 15 лет доля зданий и сооружений в структуре основных фондов сельскохозяйственного назначения увеличилась с 61 до 68,8%, тогда как удельный вес машин и оборудования снизился с 24,3 до 19,3%.

Устойчиво продолжала снижаться энергетическая мощность сельских товаропроизводителей. Если к 1990 году энергетические мощности сельскохозяйственных предприятий достигли 419,7 млн. л.с., то к 2002 году этот показатель опустился до отметки 226,8 млн. л.с. (более чем в 1,8 раза).

Значительные изменения произошли в составе и структуре машино-тракторного парка (табл. 8).

**Таблица 8. Изменения состава машино-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий России на конец года, тыс. шт.**

Виды техники	1990 г.	1995 г.	2001 г.	2001 г. в % к 1990 г.
Тракторы	1365,6	1 052,1	697,7	51,1
Плуги	538,3	368,3	220,8	41,0
Культиваторы	602,7	403,5	243,3	40,4
Сеялки	673,9	457,5	296,7	44,0
Комбайны:				
зерноуборочные	407,8	291,8	186,4	45,7
свеклоуборочные	25,3	19,7	11,6	45,8
кормоуборочные	120,9	94,1	54,8	45,3
Косилки	275,1	161,6	92,8	33,7
Пресс-подборщики	80,4	65,1	42,5	52,9
Жатки валковые	247	152,2	77,1	31,2
Разбрасыватели удобрений	110,7	71,6	30,7	27,7
Машины для внесения органических удобрений	134,5	75,0	30,7	22,8
Опрыскиватели и опыливатели	103,2	56,9	31,0	30,0

*По данным Госкомстата России*

Количество тракторов, задействованных в сельскохозяйственном производстве, сократилось почти в два раза, уборочной техники - более чем в 2,2 раза, а машин для внесения минеральных и органических удобрений - в 5 раз. Следует отметить, что темпы сокращения машинно-тракторного парка превысили темпы выбытия из хозяйственного оборота пашни. Так, если в 1990 г. на 1 трактор приходилось 95 га пашни, то в 2001 г. нагрузка на один трактор увеличилась до 141 га. Одновременно происходило сокращения шлейфа сельскохозяйственных машин. Количество сеялок, культиваторов и плугов в расчете на 100 тракторов снизилось соответственно на 6, 9 и 7 единиц, что существенно ограничило возможности маневра техникой.

По данным Н. Лукашова, по удельной оснащенности сельскохозяйственными машинами Россия находится позади Белоруссии, Украины и даже

республик Средней Азии. Хотя приобретение тракторов в 2001 г. по сравнению с 2000 г. увеличилось (с крайне низкого уровня) на 9,6%, по сравнению с 1990 г. оно сократилось в 11,5 раза, кормоуборочных комбайнов - в 26 раз, грузовых автомобилей - в 48,8 раза [141].

Наряду с сокращением машинно-тракторного парка происходит его катастрофическое старение. По данным Центра оценки экономической конъюнктуры при правительстве РФ, доля исправных комбайнов в 2001-2002 гг. составляла 40-55% от общего имеющегося в хозяйствах их количества. Лишь около 6% комбайнов «моложе» 5 лет. Аналогичная ситуация отмечается и в парке сельскохозяйственных тракторов. Степень износа в целом по парку комбайнов и тракторов оценивается в настоящее время на уровне около 80% [172].

Более 63% работающей на селе техники из группы «Машины и оборудование» выработало свой технический ресурс и подлежит списанию. Треть оборудования выработало более двух амортизационных сроков [262].

Еще одним свидетельством кризисной ситуации в аграрном секторе является резкое сокращение объемов потребляемого дизельного топлива. Так, если в 1990 г. в расчете на 1 га обрабатываемой пашни в среднем по сельскохозяйственным предприятиям России затрачивалось 155,4 кг дизельного топлива, то к 2001 г. этот показатель снизился до 63,2 кг.

Наряду с сокращением уровня обеспеченности сельского хозяйства основными средствами значительные изменения произошли с трудовыми ресурсами аграрной сферы. На начало 2002 года численность сельского населения составила 38,9 млн. человек (на начало 1991 г. - 38,8 млн. чел.).

**Таблица 9. Динамика среднегодовой численности и изменения состава работников сельскохозяйственных предприятий России**

Категории работников	Численность работников, тыс. чел.			Структура, %	
	1990 г.	2001 г.	2001 к 1990, %	1990 г.	2001 г.
Общая численность работников	9530,9	4254,4	44,6	100	100
в т. ч.: занятых в сельскохозяйственном производстве	7939,1	3732,2	47,0	83,3	87,7
из них: рабочие всего	6973,6	2901,0	41,6	73,2	68,2
в т. ч.: трактористы-машинисты	1420,0	672,6	47,4	14,9	15,8
рабочие животноводства	2663,7	837,7	31,4	27,9	19,7
служащие всего	965,4	598,8	61,9	10,1	14,1
в т.ч. руководители и специалисты	808,0	505,1	62,5	8,5	11,9
Занятые в несельскохозяйственном производстве	1591,8	522,3	32,8	16,7	12,3

*По данным сводных годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий (форма 5-АПК) Минсельхоза РФ*

Причем рост сельского населения происходил за счет количества увеличения числа трудоспособного населения. Если в 1991 г. в сельской местности постоянно проживало 19,7 млн. трудоспособных, то к 2002 г. их численность достигла 21,8 млн. человек. Среднегодовая численность населения,

непосредственно занятого в сельском хозяйстве, изменилась с 9,7 млн. чел. в 1991 г. до 7,9 млн. чел. в 2001 г. Несколько другой характер имеют тенденции изменения трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

Если сокращение на 2/3 занятых в несельскохозяйственных сферах, произошедшее, в первую очередь, за счет передачи хозяйствами объектов социальной инфраструктуры в муниципальную собственность, вполне вписывается в одну из задач реформирования аграрного производства путем освобождения его от несвойственных функций, то такому же сокращению численности животноводов трудно найти оправдание даже в русле концепций неизбежных потерь переходного периода.

Из других категорий квалифицированной рабочей силы большие потери понесли трактористы-машинисты, численность которых к 2001 году уменьшилась более чем наполовину. Их же рабочие места, представленные в основном количеством тракторов, сократились на 1/3. В результате возросли нагрузки. К тому же еще добавились затраты времени, которые трактористы вынуждены нести по ремонту износившейся техники [31].

Характеризуя ситуацию с кадровым обеспечением АПК, зам. министра сельского хозяйства Н.К. Долгушкин приводит следующую информацию [74]. На начало 2001 г. в производственном секторе АПК были вакантными более 30 тыс. должностей руководителей и специалистов. За 10 лет удельный вес дипломированных руководителей сельхозпредприятий снизился с 85,6 до 70,1%. В целом по России каждый двадцатый директор от АПК не имеет профессионального образования. Из главных специалистов хозяйств высшее образование имеют только 55%, что на 8% меньше, чем в 1991 г.; 107 тыс. человек из числа работающих специалистов и руководителей (каждый шестой) – практики. На должностях руководителей среднего звена работает 50 тыс. человек (или 36%), не имеющих даже среднего специального образования. Удельный вес руководителей сельскохозяйственных предприятий в возрасте до 30 лет за это время снизился с 3,5 до 1,7%, а в пенсионном возрасте увеличился с 3,3 до 5,3%. По специалистам аналогичные показатели изменились соответственно с 16,2 до 7,1% и с 2,3 до 4,3% [31].

Ежегодная сменяемость руководителей сельхозпредприятий возросла в целом по России с 10 до 17%. Нужно признать, что сегодня не отвечает требованиям рыночной экономики и их профессионально-квалификационная структура. Свыше 90% из них имеют базовое технологическое образование и лишь около 7% – экономическое. Напротив, в странах с развитой экономикой 70-85% первых руководителей – с экономическим базовым образованием и частично с технологическим, прошедших также обязательную профессиональную экономическую подготовку.

Значительно ухудшился за этот период и квалификационный состав рабочих кадров. Доля механизаторов первого и второго класса в их общей численности снизилась с 67 до 60%, рабочих животноводства – с 29 до 22% [74].

Исследования профессионального состава специалистов, занятых в различных отраслях экономики, показали, что сельское хозяйство является практически единственной отраслью, где удельный вес кадров, имеющих профессиональное образование, за последнее десятилетие не увеличился. Если доля работников с профессиональным образованием в целом по народному хозяйству возросла с 58 до 68%, то в сельском хозяйстве она осталась на уровне 41%. А удельный вес работников с начальным профессиональным образованием сократился с 21 до 13%.

Падение объемов производства сельскохозяйственной продукции привело к снижению уровня оплаты труда и сокращению удельного веса этой статьи затрат в общей сумме затрат на производство сельскохозяйственной продукции [115].

**Таблица 10. Структура затрат на производство сельскохозяйственной продукции, %**

Годы	Затраты всего	В том числе			
		оплата труда с начислениями	материальные затраты	амортизация основных средств	прочие затраты
1990	100	29	53	11	7
1995	100	19	55	16	10
1996	100	17	54	21	8
1997	100	17	59	17	7
1998	100	17	62	14	7
1999	100	17	66	10	7

По мнению С.В. Киселева, такая ситуация объективно создает условия перетока рабочей силы в другие отрасли, обладающие сравнительными преимуществами по сравнению с сельским хозяйством. Однако этого, особенно в первые годы экономической реформы, не произошло. Занятость в сельском хозяйстве вплоть до 1995 г. не сокращалась, а росла (с 9,7 млн. человек в 1990 г. до 10,3 млн. человек в 1994 г.). И только начиная с 1995 г. проявилась тенденция к ее сокращению (до 8,5 млн. человек в 1999 г.). В данном случае ярко проявляется влияние общей экономической ситуации на занятость в сельском хозяйстве. В условиях отсутствия роста экономики другие ее отрасли не предъявляли какого-либо серьезного спроса на сельский труд. Но относительная иммобильность трудовых ресурсов в сельском хозяйстве сопровождается высокой мобильностью внутри аграрного сектора. Сокращение занятости в крупных сельскохозяйственных предприятиях происходит на фоне ее увеличения в личных подсобных хозяйствах, хотя прослеживается явная тенденция улучшения экономических показателей хозяйств по мере роста численности занятых [115].

Вместе с тем спад производства в общественном секторе сельского хозяйства сопровождается ростом безработицы.

**Таблица 11. Группы сельскохозяйственных предприятий России по численности занятых в 2000 г.**

Группы предприятий со среднегодовой численностью занятых	Число сельскохозяйственных предприятий		В среднем на 1 сельскохозяйственное предприятие				Прибыль или убыток (-) в расчете на 1 среднегодового работника	Уровень рентабельности, убыточности (-), %
	всего	в % от общего числа	среднегодовая численность занятых, чел.	площадь сельско-хозяйственных угодий, га	площадь посева зерновых, га	поголовье крупного рогатого скота, гол.		
до 60	4,9	17,8	36	2027	277	100	-8669	-33
61-100	4,7	17,4	79	3521	665	275	-5543	-22
101-140	4,3	15,9	120	5467	1063	425	-1664	-7
141-180	3,4	12,5	160	5530	1421	594	-427	-1,6
181-220	2,6	9,3	200	6243	1741	726	1076	4
221-260	1,8	6,7	240	7379	2077	884	2202	8
свыше 260	5,6	20,4	460	9837	3128	1375	6697	18
Итого	27,3	100	188	5618	1452	615	2730	9

По состоянию на август 2000 г. уровень безработицы сельского населения в России составил 10,2%, что на 0,1% превышает уровень безработицы среди городского населения.

По официальным данным, численность безработных на селе превысила 1,5 млн. чел. Из них более 650 тыс. чел. (или 41,4% от общей численности) имеют высшее, среднее специальное или профессиональное образование [265].

С большой осторожностью следует говорить о перераспределении занятого населения между сельскохозяйственными предприятиями и личными подсобными хозяйствами, поскольку этот процесс является свидетельством роста скрытой безработицы на селе.

Следует отметить, что отношение уровня начисленной заработной платы работников сельскохозяйственных предприятий к уровню заработной платы в целом по экономике России снизилось с 95% в 1991 году до 40% в 2001 г. В 2002 г. среднемесячная номинальная заработная плата сельскохозяйственных работников составляла всего 39% по отношению к среднероссийскому уровню [265]. Просроченная задолженность сельскохозяйственных предприятий по оплате труда работников, по данным Госкомстата РФ, на конец 2001 года достигла 8,3 млрд. руб., а в 2002 г. – уже почти 10 млрд. руб. Падение доходов работников сельского хозяйства естественным образом осложнило демографическую ситуацию на селе. Количество детей в возрасте до 9 лет за период с 1991 по 2001 г. сократилось на 2,5 млн. человек (с 6,7 до 4,2 млн. чел.).

Описанные выше тенденции изменения обеспеченности предприятий аграрного сектора основными видами ресурсов объективно свидетельствуют

о том, что ресурсные диспропорции продолжают углубляться. Ликвидировать или хотя бы сократить ресурсные диспропорции можно за счет дополнительных инвестиций, источниками которых могут быть либо собственные, либо привлеченные средства. Но падение объемов и эффективности сельскохозяйственного производства в силу катастрофического сокращения ресурсного потенциала отрасли привело к тому, что большинство аграрных формирований имеют неудовлетворительное финансовое положение.

Кредиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий к началу 2002 г. достигла 224,8 млрд. руб., в т.ч. просроченная – 162,8 млрд. руб. По состоянию на 1 октября 2002 г. просроченную кредиторскую задолженность по всем обязательствам имели 85% сельскохозяйственных предприятий, а общая ее сумма составила 171,1 млрд. руб. Она превышала дебиторскую задолженность почти в 8 раз. Такого критического положения нет ни в одной другой отрасли экономики [254].

**Таблица 12. Отдельные показатели платежеспособности и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, %**

Показатели	Годы							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Коэффициент текущей ликвидности*	144,1	161,7	168,0	137,4	111,1	88,3	94,6	93,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами**	20,4	23,0	36,7	14,1	1,6	-19,4	-13,8	-10,5
Коэффициент автономии***	54,7	94,5	87,9	90,8	86,1	78,7	73,2	67,7

*По данным Госкомстата*

\* Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) рассчитывается как отношение оборотных активов к сумме краткосрочных обязательств.

\*\* Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к фактической стоимости всех оборотных средств, находящихся в наличии у предприятия.

\*\*\* Коэффициент автономии рассчитывается как доля собственных средств в общей величине средств предприятий.

Для характеристики дифференциации сельскохозяйственных предприятий по финансовому благополучию нами были использованы результаты расчетов, проведенных профессором В.Я. Узуном [248]. В 2001 г. к хозяйствам с неблагоприятным финансовым положением относилось 55,6% всех сельскохозяйственных предприятий (табл. 13). Отсутствие у этих хозяйств собственных источников пополнения основных и оборотных средств и крайне низкая инвестиционная привлекательность в сочетании с их попыткой возделывать максимально возможные площади ведут к дальнейшему ухудшению их финансового состояния.

Для анализа влияния факторов производства на его результативность В.Я. Узун рассчитал семь производственных функций Кобба-Дугласа: три в целом по сельскохозяйственным предприятиям и по две по растениеводству и животноводству [248].

**Таблица 13. Группировка сельскохозяйственных предприятий РФ по финансовому благополучию за 2001 г.**

Показатели	Всего	В т.ч. по группам*				
		I	II	III	IV	V
Количество хозяйств	24995	6532	4581	396	3717	6197
в % к итогу	100	26,1	18,3	15,9	14,9	24,8
то же за 1999 г.	100	21,9	16,9	16,4	17,8	27,1
Удельный вес, %:						
в товарной продукции	100	58,7	17,9	11,2	7,1	5,1
в просроченной задолженности	100	9,6	15,3	19,7	19,1	36,4
В расчете на работника, тыс. руб.						
выручка от реализации	69,1	102,2	62,3	51,0	40,4	26,9
балансовая прибыль: 2001 г.	6,0	22,1	3,8	-0,5	-9,0	-18,2
2000 г.	3,3	17,1	3,6	-0,1	-1,5	-13,8
кредиторская задолженность, всего	52,4	24,4	45,8	63,7	72,2	115,0
в т.ч. просроченная	27,4	6,6	21,1	35,5	43,3	75,8

\* - I - финансово-благополучные хозяйства, II - временно неплатежеспособные хозяйства, III - неплатежеспособные хозяйства, IV - несостоятельные хозяйства, V — нежизнеспособные хозяйства.

В качестве зависимых переменных им были использованы выручка от реализации продукции и услуг в целом по хозяйству, по растениеводству и животноводству. Коэффициенты были рассчитаны для трех моделей: в первой в качестве независимых переменных фигурировали площадь пашни, численность среднегодовых работников, внеоборотные и оборотные активы; во второй – материальные затраты в целом по предприятию, в третьей – материальные затраты по видам. Построенные Узуном уравнения регрессии имеют достаточно высокие коэффициенты детерминации (0,819; 0,881 и 0,792), все включенные в модели факторы статистически значимы. Сумма положительных коэффициентов больше единицы, что свидетельствует о наличии эффекта масштаба. С помощью этих уравнений профессор Узун подтвердил вывод об определенной излишности земельных ресурсов, не позволяющей сбалансировать ресурсы большинства предприятий. В ходе анализа коэффициентов уравнений он математически подтвердил эмпирические заключения исследователей, акцентирующих внимание на приоритетности для сельскохозяйственных предприятий увеличения объемов потребляемых оборотных средств. Из его расчетов вытекает, что прирост стоимости оборотных средств на 1% по первой модели обеспечивает рост выручки на 0,667%. Однопроцентный рост материальных затрат по второй модели ведет к росту выручки на 0,802%.

Анализ инвестиционной активности в аграрной сфере позволяет говорить о наметившейся тенденции роста объемов инвестиций, направляемых в сельское хозяйство. Так, за период с 1999 по 2001 г. объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства России вырос с 19,7 до 37,3 млрд. руб. (в текущих ценах). Если в 1999 году в сельское хозяйство было направлено чуть более 30% инвестиционных ресурсов, привлеченных в АПК, то в 2000 г. и 2001 г. этот показатель достиг соответственно 40,7 и 39,2%.

В 2002 году, по данным Госкомстата РФ, инвестиции в основной капитал сельского хозяйства продолжали расти и достигли 42,7 млрд. руб., что составило 3,1% от инвестиций в основной капитал по стране в целом. Причем доля собственных средств сельскохозяйственных предприятий в объеме инвестиций составила 2/3 от их общего объема. В привлеченных финансовых ресурсах свыше половины составляют бюджетные средства. В 1990 г. доля собственных средств предприятий была равна 56,3%, а 3/4 привлеченных средств являлись бюджетными [101].

Но попытка переноса инвестиционной нагрузки на частные структуры, по мнению И. Ушачева, не решает общей проблемы кардинального обновления материально-технической базы аграрного сектора. Мизерны и объемы иностранных инвестиций в сельское хозяйство. «Их доля в общем объеме иностранных инвестиций составляет 0,4%. Иностранные инвестиции в АПК РФ составили в 200 г. 1,3 млрд. руб., и по сравнению с предыдущими тремя годами рост не отмечается. Инвестиции в основном пошли в табачную и алкогольную промышленность. Непосредственно в сельское хозяйство направлено менее 2% этой суммы» [254, с. 13].

Падение уровня ресурсообеспеченности сельскохозяйственных предприятий, недостаток финансовых средств для воспроизводства как отдельных ресурсов, так и всей производственной системы аграрных формирований, объективно обусловили сокращение производственного потенциала отрасли и падение эффективности сельскохозяйственного производства.

#### **4.2. Результативность производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий**

В условиях плановой экономики при жестком государственном регулировании цен и регламентации структуры производства сельскохозяйственных предприятий одним из основных показателей, характеризующих потенциал аграрной сферы, был объем производимой продукции в натуральном выражении (по отдельным ее видам) или в сопоставимых ценах (в целом по отрасли). Действительно, при наличии достаточно эффективно функционирующего механизма централизованного распределения ресурсов и регулирования уровня эффективности производства отдельных видов продукции посредством различного рода дотаций и компенсаций из бюджета цель функционирования всего аграрного сектора определялась увеличением производства продукции в заданных пропорциях при снижении ее себестоимости. Соответственно потенциал отрасли в значительной мере определялся объемами произведенной продукции.

Изменение макроэкономической среды в соответствии с идеологией всесторонней либерализации экономики при практически полном устранении государства от регулирования процессов воспроизводства в аграрной сфере обусловили смену ориентиров функционирования сельскохозяйствен-

ных предприятий. В нынешней ситуации даже увеличение объемов производства продукции не гарантирует предприятиям роста эффективности производства.

Основными и наиболее разрушительными факторами периода объявленных радикальных реформ стали резкое снижение спроса и уровня относительных цен на сельскохозяйственную продукцию, сокращение бюджетной поддержки, региональный монополизм крупных перерабатывающих и заготовительных предприятий, вытеснение продукции отечественного производства из розничного товарооборота, разрушение общероссийского и ряда региональных продовольственных рынков, вытеснение с них по многим позициям отечественных товаропроизводителей, натурализация производственных и хозяйственных связей.

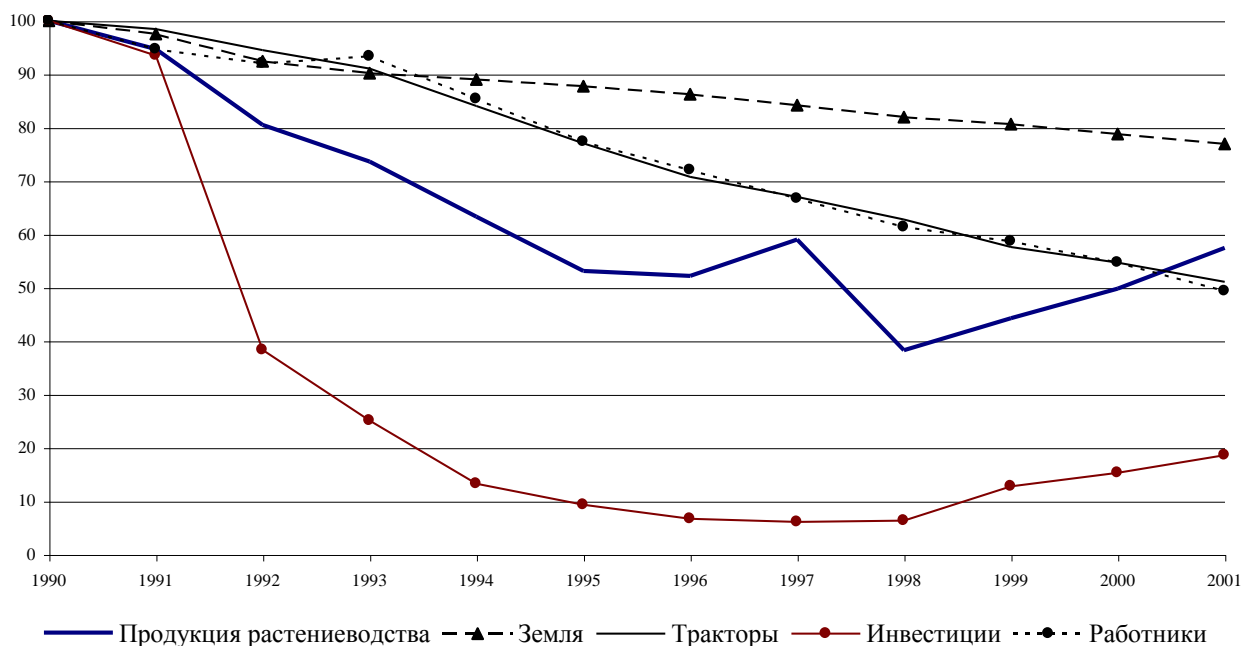
В результате роста диспаритета цен доля энергоресурсов и амортизационных отчислений в структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции увеличилась в 3-4 раза. Одновременно сократились затраты на оплату труда, семена, корма и удобрения. Ценовая политика привела к сворачиванию производства, росту числа убыточных хозяйств. Аграрная реформа, по сути, не стала стимулятором производства сельскохозяйственной продукции и повышения ее качества, а была направлена на перераспределение ресурсов и доходов. В результате резкого роста цен на энергоресурсы из аграрной сферы доходы стали перекачиваться в топливно-энергетический комплекс, сферу услуг, финансовый капитал, коммерческие структуры. Параллельно росли расходы на транспортировку сельскохозяйственной продукции, что стало одним из главных факторов дестабилизации рынка России, повышения розничных цен. Преимущества специализации сельскохозяйственного производства по зонам страны преданы забвению. Наиболее ярким показателем, свидетельствующим о спаде производства в аграрном секторе, является сокращение объемов производимой отрасли продукции (табл. 14).

**Таблица 14. Индексы физического объема продукции сельского хозяйства по сельскохозяйственным предприятиям России (в сопоставимых ценах)**

Годы	Всего по сельскому хозяйству	в том числе	
		по растениеводству	по животноводству
1990 г. = 100			
1991	91,0	94,7	88,7
1992	75,3	80,5	72,0
1993	68,4	73,6	65,2
1994	57,4	63,3	53,7
1995	48,6	53,1	45,7
1996	43,7	52,2	37,9
1997	44,7	59,0	35,1
1998	35,1	38,3	33,7
1999	37,0	44,2	32,5
2000	39,5	49,8	32,5
2001	43,8	57,5	34,3

Максимальный спад производства сельскохозяйственной продукции был достигнут в 1998 году, когда было произведено всего 35,1% продукции (в сопоставимых ценах) от уровня 1990 г. В этом же году отмечено максимальное падение производства продукции растениеводства (38,3% от уровня 1990 г.). По отраслям животноводства падение объемов производства продолжалось до 1999 года.

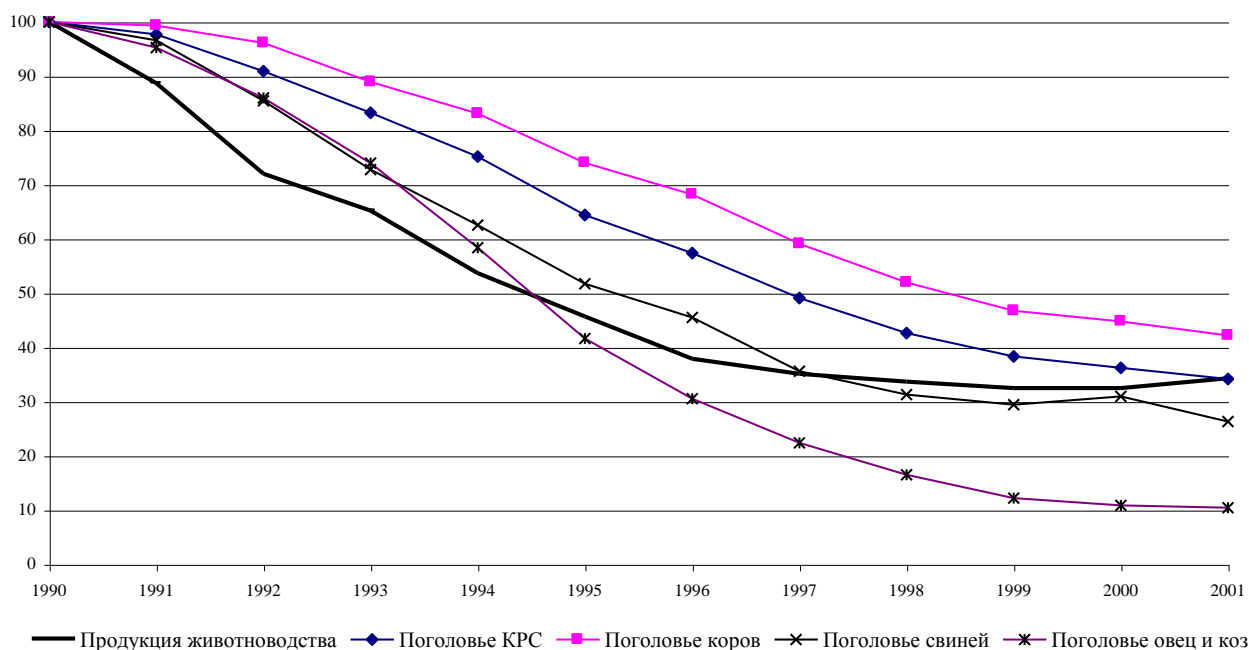
Следует отметить, что глубина спада производства продукции оказалась гораздо ниже, чем глубина сокращения отдельных видов ресурсов.



**Рис. 9. Динамика изменения производства продукции растениеводства и отдельных видов ресурсов (1990 г. – 100%)**

Кривые, характеризующие наличие пашни, трудовых ресурсов и тракторов до 2000 г. располагаются на графике выше кривой объемов производства растениеводческой продукции, что, в определенной мере, свидетельствует о том, что эти виды ресурсов не являются лимитирующими. Основное влияние на производство продукции отрасли растениеводства оказало сокращение объемов инвестиций. Как только, начиная с 1999 года, инвестиции в сельское хозяйство стали расти, объемы производства продукции тоже увеличились.

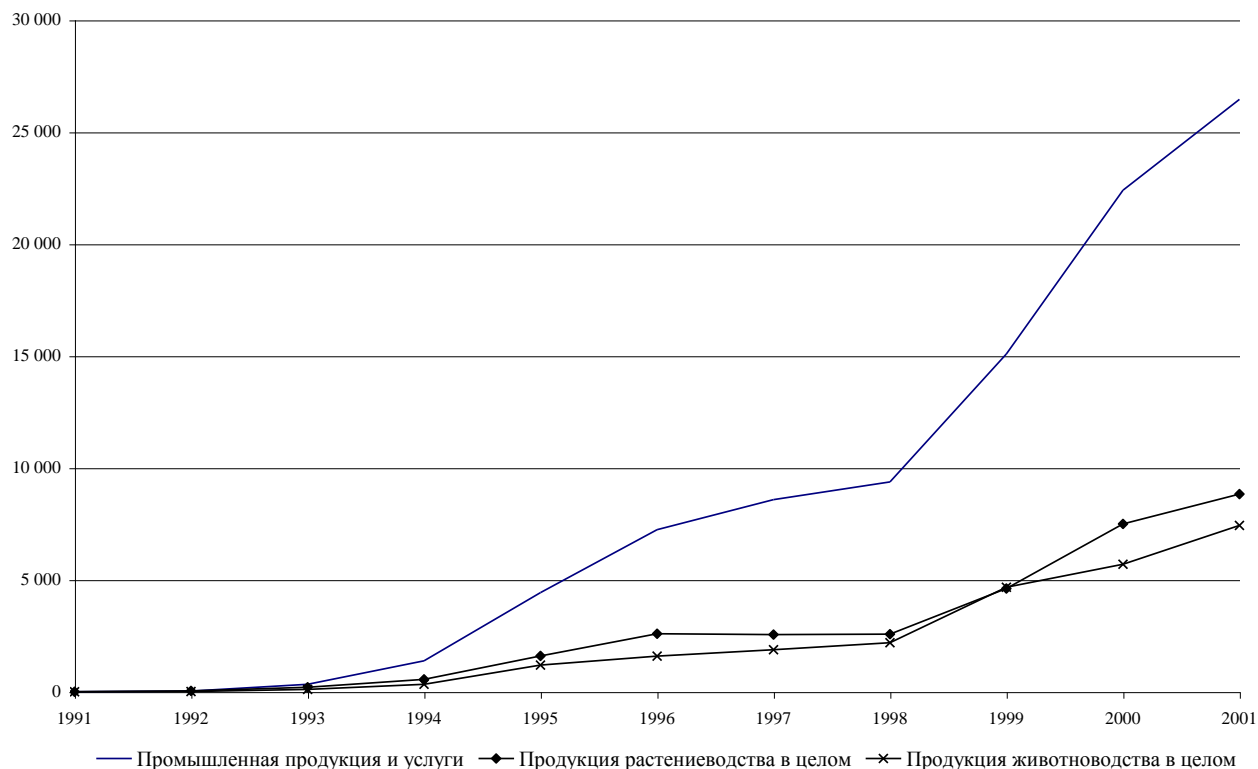
Анализ кривых, представленных на рис. 10, позволяет сделать вывод о том, что до 1995 г. тенденция сокращения объемов производства в целом соответствовала тенденции сокращения поголовья, и лишь с 1996, в связи с ростом продуктивности скота, темпы падения производства замедлились, даже при продолжающемся сокращении поголовья.



**Рис. 10. Динамика изменения производства продукции животноводства и поголовья скота (1990 г. – 100%)**

Либерализация цен привела к углублению их диспаритета как между сельскохозяйственной продукцией и основными видами материально-технических ресурсов, необходимых для ведения сельскохозяйственного производства, так и между продукцией самой аграрной сферы. За период с 1990 по 2002 г. цены на промышленную продукцию и услуги, потребляемые сельскохозяйственными предприятиями, выросли в среднем в 26,5 тыс. раз. Наиболее существенный рост цен из этой группы товаров произошел по горюче-смазочным материалам (в 45 тыс. раз), электроэнергии (в 42,5 тыс. раз), тракторам (в 35,6 тыс. раз) и сельскохозяйственным машинам (в 27,9 тыс. раз). Цены же на товарную продукцию аграрного сектора за анализируемый период увеличились в среднем по растениеводческой продукции в 8,8 тыс. раз, а по животноводческой – лишь в 7,4 тыс. раз. Расчеты изъятого из сельского хозяйства дохода, проведенные Н. Борхуновым за 1997 и 2001 гг., показали следующее. « Перед финансовым кризисом 1998 г. из сельского хозяйства изымалась не только половина созданного дохода, но и примерно четвертая часть фонда возмещения... получается, что производитель, продавая продукцию сельского хозяйства на 1 тыс. руб., дотировал покупателя на сумму 1594 руб.

Из отрасли изымалось 2% промежуточного продукта и 28% от чистого созданного продукта (созданного дохода). Реализуя свою продукцию на сумму 1 тыс. руб., товаропроизводитель продолжал дотировать покупателя. Но объем дотаций изменился. Он составил 344 руб.» [38, с. 44].



**Рис. 11. Динамика изменения цен реализации сельскохозяйственной продукции и цен приобретения промышленной продукции и услуг (1990 г. – 100%)**

Опережающий рост затрат на материально-технические ресурсы обусловил общую тенденцию падения уровня рентабельности как отдельных видов продукции, так и всего сельскохозяйственного производства. Существенное влияние на эту тенденцию оказывало изменение рыночной конъюнктуры. Устойчиво рентабельным (с учетом субсидий из бюджета) в 1990-2001 гг. оставалось производство зерна, подсолнечника и яиц. Наметилась тенденция роста уровня рентабельности молока, тогда как производство мяса остается убыточным.

Адаптация сельскохозяйственных предприятий к изменяющимся условиям хозяйствования при откровенно слабом воздействии государства на макроэкономические процессы, связанные с функционированием аграрного сектора, должна происходить через корректировку структуры производства. Но в условиях падения общей эффективности сельскохозяйственного производства и роста дефицита финансовых ресурсов возможности маневра ресурсами были существенно сужены, что вело к еще большему ухудшению положения сельских товаропроизводителей.

По показателям финансового состояния сельскохозяйственных предприятий современной России можно выделить два периода: 1991-1998 годы - до системного финансово-экономического кризиса и 1999-2002 годы - после него.

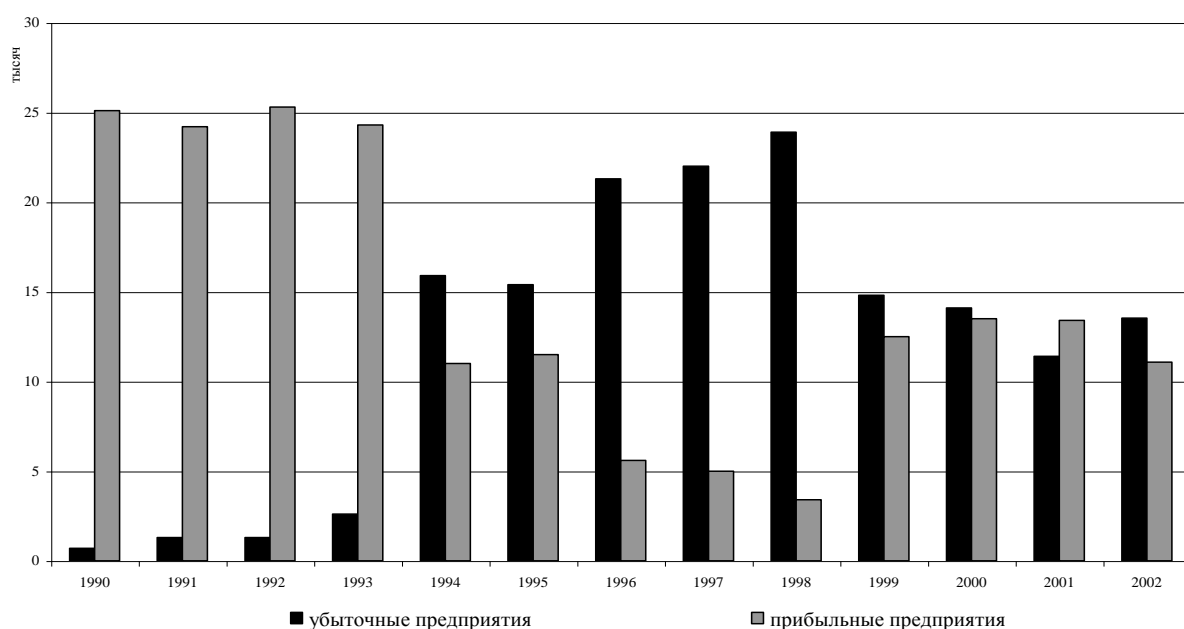
**Таблица 15. Уровень рентабельности продукции, реализованной сельскохозяйственными предприятиями, %**

Годы	Зерно	Подсол- нечник	Сахарная свекла	Молоко	Скот и птица (в живом весе)		Шерсть	Яйца
					крупный рогатый скот	свиньи		
Без учета субсидий из бюджета								
1992	292	368	88	16	-5	-11	9	-1
1993	184	212	105	-19	32	27	-54	19
1994	51	143	33	-42	-34	-16	-80	13
1995	43	133	30	-12	-27	-16	-73	19
1996	32	29	-2,4	-42	-54	-45	-83	-0,9
1997	15	3	-15	-42	-61	-45	-88	4
1998	-19	31	-14	-36	-59	-39	-86	14
1999	49	98	-1,4	16	-28	-20	-57	17
2000	56	53	4	7	-36	-27	-50	9
2001	42	74	1,3	12	-25	-3	-56	19
С учетом субсидий из бюджета								
1992	305	381	95	31	57	37	9	30
1993	190	217	109	8	64	52	-30	37
1994	59	145	42	-26	-16	2	-55	25
1995	55	134	39	-1	-20	-4	-52	27
1996	42	30	7	-34	-47	-31	-65	11
1997	24	5	-5	-33	-55	-31	-68	14
1998	0,04	34	-7	-28	-54	-29	-73	21
1999	56	98	2	22	-24	-10	-47	20
2000	65	54	7	13	-33	-21	-47	12
2001	48	75	5	17	-23	1,4	-46	22

В течение первого периода финансовое положение сельскохозяйственных предприятий катастрофически ухудшалось: снижалась прибыль, падала рентабельность, накапливались долги. После августовского финансово-экономического кризиса 1998 года начались процессы импортозамещения. К моменту дефолта кредиторская задолженность сельскохозяйственных предприятий почти в 6 раз превышала дебиторскую, поэтому обесценение долгов также улучшило финансовое положение сельскохозяйственных производителей [149]. К сожалению, использовать полностью открывшиеся возможности для роста производства сельскохозяйственной продукции производители не смогли. Системный кризис совпал с жестоким неурожаем сельскохозяйственных культур.

С 1999 года финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий улучшилось. В 1999 году они получили прибыль в размере 14,0 млрд. руб., в 2000 году - 15,5 млрд. руб., в 2001 году – 25,2 млрд. руб. уровень рентабельности в целом по отрасли составил соответственно 15%, 13% и 17% (с учетом дотаций и компенсаций из бюджета). Но эта обнадеживающая тенденция роста эффективности функционирования аграрного сектора в 2002 году была

нарушена. При общей динамике общего роста производства валовой продукции сельского хозяйства финансовая ситуация в аграрной сфере заметно осложнилась. Возросла неэквивалентность в обмене товарами между сельским хозяйством и другими отраслями. На деятельности сельскохозяйственных предприятий отрицательно сказалась нестабильность цен на внутреннем продовольственном рынке страны, прежде всего на зерновом. При росте в 2002 г. издержек производства на 4% реализационные цены на зерно в сельхозпредприятиях по сравнению с прошедшим годом снизились более чем на 20%. Прибыль от реализации зерна составила 5,7 млрд. руб., в 3,5 раза меньше, чем в 2001 г. В хозяйствах 35 субъектов Российской Федерации его производство оказалось убыточным. В итоге общая сумма прибыли, полученной сельскохозяйственными предприятиями, составила лишь 0,6 млрд. руб. против 23,9 млрд. руб. в 2001 г., а уровень рентабельности снизился с 9,2 до 0,2%. Количество убыточных хозяйств увеличилось с 46 до 55% [104].



По данным Госкомстата РФ

**Рис. 12. Число прибыльных и убыточных хозяйств**

Вместе с этим, как отметил Министр сельского хозяйства РФ А. Горде-ев при подведении итогов работы агропромышленного комплекса России в 2000-2002 гг., «после периода ультрарадикальных заявлений по поводу отсталости отечественного сельхозпроизводства и его, якобы, хронической неэффективности закономерно пришло время отрезвления. Всем стало ясно, что аграрная сфера - это неразрывная составная часть всего народнохозяйственного комплекса страны. Более того, ее состояние и уровень развития во многом определяют социально-экономическую ситуацию в государстве, устойчивость развития как непосредственно сельских территорий, так и в целом жизнеобеспечение всего населения. Сельское хозяйство - это не «черная дыра», а тот «локомотив», который уже в значительной степени приложил

свои усилия для «разгона» отечественной экономики». Уже четыре года подряд сельское хозяйство показывает положительную динамику роста. По данным Минсельхоза РФ, за этот период общий объем производства валовой продукции сельского хозяйства, с учетом прогнозных результатов 2003 года, возрастет на 22%.

Аналитики, опираясь на детальные расчеты, сегодня с полным основанием заявляют, что сельское хозяйство сохраняет важнейший долгосрочный стратегический потенциал России. Он позволяет в перспективе не только обеспечить собственные потребности в основных продуктах питания, но и иметь весомую экспортную составляющую, успешно конкурировать на мировых продовольственных рынках [66].

Совершенно очевидно, что будущее сельского хозяйства России, как подтверждает и мировой опыт, за крупными и средними товарными предприятиями. И такая основа сельскохозяйственного производства уже складывается в стране: удельный вес сельхозпредприятий в товарном производстве растет. По сути дела, они и создают основной товарный поток, формируя продовольственный рынок. Личные подворья граждан - семейные хозяйства - сохраняют свое значение в основном производстве трудоемких культур, поставках продукции на местные рынки, обеспечении занятости населения в регионах с неразвитым рынком рабочей силы. Значительна их роль и в сельском развитии, сохранении расселения и сельского образа жизни. Поддержка семейного сектора, стимулирование малого предпринимательства на селе является одним из направлений агропродовольственной и сельской политики.

В настоящее время заметным явлением стал приход в аграрный сектор инвесторов, формирующих крупные агропромышленные холдинги на обширных земельных массивах. Инвесторы, или так называемые интеграторы, мотивированы различным образом. Часть из них представляет собой бизнес в агропродовольственной цепи (переработчики, трейдеры и т. п.). К этому их подтолкнуло удорожание импортного сырья и высокие транзакционные издержки разной природы. Другая часть инвесторов пришла из нефтяного, газового, финансового и других секторов. Наиболее вероятной мотивацией в этом случае стала необходимость диверсификации бизнеса с целью уменьшения финансовых рисков. Но и в том, и в другом случае сказалось то обстоятельство, что сельское хозяйство продемонстрировало высокую отдачу при наличии незначительных начальных инвестиций и более или менее грамотного менеджмента [66].

Отмеченное противоречие между ростом объемов производства и падением его эффективности еще раз подтверждает тезис о том, что оценивать потенциал системы через объемы производимой продукции целесообразно лишь на макроэкономическом уровне. На уровне отдельных предприятий производственный и ресурсный потенциал должен определяться способностью системы устойчиво получать объемы прибыли, позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство.

## **5. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ**

### **5.1. Информационные аспекты принятия управленческих решений**

Процессы формирования и использования ресурсного потенциала экономической системы регламентируются стратегией ее развития и тактикой поведения на различных этапах функционирования. Основу этих процессов составляет управление ресурсами, представляющее собой структурный элемент системы эффективного менеджмента.

Кардинальное реформирование системы управления, присущей централизованной экономике, обусловило не только изменение существовавших структур управления всех уровней, но и определенную трансформацию функций управления. При этом внутренняя сущность управления остается неизменной, а управление понимается как целенаправленное воздействие на управляемую подсистему в рамках парадигмы ее развития. То есть управление является неизменным атрибутом систем любого рода и ориентировано, в первую очередь, на сохранение целостности системы на некотором временном интервале, определяемом как «срок жизни» системы, на воспроизводство ее свойств и функций, на адаптацию системы к объективно изменяющимся условиям внешней среды.

Действительно, управление в системах любой природы (социально-экономических, технических, биологических и т.д.), подразумевает использование концептуально общих принципов, включающих наличие информации о начальных условиях функционирования объекта; о его внутренней структуре; о воздействиях внешней среды, о конечной цели управления.

Эффективность управления реальными объектами, как показывает практика, обычно имеет прямую зависимость от степени использования адаптивного механизма в процессе управления независимо от природы управляемого объекта. Существенные особенности социально-экономических систем не дают возможности использовать в полной мере схемы и методы адаптивного управления, разработанные для технических систем или присущие саморегулирующимся биологическим системам.

Социально-экономические системы характеризуются большим набором факторов, значительно усложняющих управление ими. Это: трудности при определении начальных координат системы, усугубляющиеся практической невозможностью их точного измерения, отсутствие четкой структуры и периодичности процессов; нерегулярность проявления свойств; нерегулярность воздействия внешних факторов; трудность четкого определения единого критерия функционирования; определенная вероятность изменения заданной цели движения системы; вероятностный характер параметров процессов;

отсутствие стационарности внутренних и внешних характеристик процессов. Влияние этих факторов особенно усиливается в условиях нерегулируемой или слабо регулируемой экономики, когда условия функционирования систем могут меняться стохастически под неконтролируемым воздействием «незримой руки рынка».

В целом управление можно определить как функцию социально-экономической системы, которая обеспечивает направление деятельности в соответствии с планом, удерживает в допустимых пределах отклонения системы от заданных целей.

Интегральной частью управления организацией любого рода является принятие решений. В широком смысле это понятие включает подготовку решения (планирование), а в узком смысле - это выбор альтернативы. В рамках перспективного планирования принимаются основополагающие решения (что делать?), затем в процессе текущего планирования, организации, мотивации, координации, регулирования, изменений планов - решения в узком смысле (как делать?), хотя такая граница является условной.

Все виды решений, принимаемых в процессе управления, можно классифицировать по ряду признаков:

- по объекту решения (ориентированные на цели или средства, основополагающие, структурные или ситуационные);
- по надежности исходной информации (на основе надежной информации, рисковые и ненадежные);
- по срокам действия последствий (долго-, средне-, краткосрочные);
- по связи с иерархией планирования (стратегические, тактические, оперативные);
- по частоте повторяемости (случайные, повторяющиеся, рутинные);
- по производственному охвату (системные, для отдельных структурных элементов);
- по числу решений в процессе их принятия (статические, динамические, одно- и многоступенчатые);
- по лицам, принимающим решения (единоличные, групповые, со стороны менеджеров, со стороны исполнителей);
- по учету изменения данных (жесткие, гибкие);
- по независимости (автономные, дополняющие друг друга);
- по сложности (простые и сложные).

Наиболее типичные решения можно классифицировать по степени сложности следующим образом: ситуационные, рутинные, ведомственные решения; решения средней сложности (текущие уточнения области деятельности, решения под стрессом и при давлении сроков, решения в исключительных случаях); инновационные и определяющие решения. Внутренняя структурная и функциональная сложность экономических систем в совокуп-

ности с постоянно меняющимися условиями функционирования объективно обуславливают множественность видов управленческих решений.

А. Камалян предлагает следующую классификацию управленческих решений (табл. 16):

**Таблица 16. Классификация управленческих решений (по А.К. Камаляну)**

Классификационный признак	Виды управленческих решений
1) Форма принятия	1) Индивидуальные 2) Коллективные
2) Технология принятия	1) Запрограммированные 2) Незапрограммированные
2) Уровень определенности	1) Определенные 2) Рискованные 3) Неопределенные
3) Психология принятия	1) Интуитивное 2) Основанное на суждении 3) Рациональное
4) Способ воздействия на объект управления	1) Политические 2) Экономические 3) Технические
5) Число влияющих субъектов	1) Определяющие 2) Конкурентные 3) Адаптирующие
6) Степень повторяемости проблемы	1) Традиционные 2) Нетипичные
7) Значимость цели	1) Стратегические 2) Тактические
8) Сфера воздействия	1) Глобальные 2) Локальные
9) Длительность реализации	1) Долгосрочные 2) Краткосрочные
10) Прогнозируемые последствия решения	1) Корректируемые 2) Некорректируемые
11) Метод разработки решения	1) Формализованные 2) Неформализованные
12) Характер использованной информации	3) Детерминированные 4) Вероятностные
13) Способ фиксации решения	1) Документированные 2) Недокументированные
14) Количество критериев выбора	1) Однокритериальные 2) Многокритериальные
15) Сложность реализации	1) Простые 2) Процессные
16) Число альтернатив	1) Бинарное 2) Стандартное 3) Многоальтернативное 4) Непрерывное
17) Характер изменения условий реализации	1) Гибкие 2) Жесткие

Принятие управленческих решений базируется на постулате последовательности, т.е. решения необходимо упорядочить с точки зрения альтернативы для принимающего лица. Процесс принятия решения - процесс преобразования информации о состоянии и функционировании объекта управления в информацию о более рациональном пути достижения этим объектом желательного состояния в будущем.

Понятие информации является очень емким, оно относится к группе общенаучных категорий и занимает важное место в различных науках, например, в физике, биологии, психологии, экономике, социологии и других. С точки зрения исследования участия информации в экономической деятельности и ее влияния на экономические процессы и явления, наиболее часто используется следующее определение: информация – это средство снижения неопределенности и риска, способствующее реализации определенных целей субъекта. В данном определении учитывается возможность информации приносить те или иные выгоды путем снижения неопределенности в отношении текущей ситуации и ее изменения в будущем. В целом, рассмотрение информации как средства снижения неопределенности используется в различных теориях и концепциях, например, в теории информации К. Шеннона или теории прибыли Ф. Найта, но в разных контекстах.

О. Шуть отмечает, что информация может снижать неопределенность, но не представлять ценность для экономического агента из-за отсутствия потребностей, которые могла бы удовлетворить данная информация. Поэтому он трактует информацию как средства снижения неопределенности через ее способность обеспечивать достижение целей или реализацию потребностей субъекта [296].

Для принятия управленческого решения необходима информация, которая должна быть объективной и достаточной, а именно:

- цели и задачи объекта управления;
- критерии деятельности и границы управляемости объекта;
- состояние объекта управления;
- механизм функционирования, законности и тенденции развития объекта управления;
- возможности изменения условий функционирования;
- альтернативные стратегии деятельности;
- возможные альтернативы управленческого решения;
- последствия реализации альтернатив;
- механизм выбора лучшей альтернативы.

О. Жариков [84] отмечает, что в информационном плане управлять можно в любой ситуации, если: во-первых, имеется возможность измерять результаты выполнения и сравнивать их с заданными; во-вторых, требуемая коррекция может быть осуществлена; в-третьих, как изменения, так и регулирование производятся настолько быстро, что корректирующее воздействие

поступает раньше, чем ситуация снова изменится и не будет уже соответствовать этому воздействию.

Ситуации, в которых принимаются управленческие решения, определяются следующим образом: число вариантов развития события прогнозируемо и невелико, к ним можно подготовиться; число вариантов развития события прогнозируемо, но велико, подготовиться к наступлению части из них крайне проблематично; возможны возникновения непрогнозируемых ситуаций.

То есть, условия, в которых принимаются управленческие решения, можно представить, как: условия неопределенности (вероятность наступления событий и их влияние на конечный результат неизвестны); условия риска (вероятность наступления событий и их влияние на конечный результат прогнозируемы); условия определенности (вероятность наступления события и изменения конечного результата определены однозначно).

Для принятия управленческого решения используют количественную и качественную информацию о состоянии как самой системы, так и внешней среды функционирования. При этом вся информация, независимо от источника получения, может быть как количественной (т.е. иметь численное выражение), так и качественной (т.е. представляться в виде мнений, суждений, экспертных оценок и т.д.).

Количественная информация делится на учетную и неучетную. К учетным источникам исходной информации относятся: бухгалтерский учет и отчетность; статистический учет и отчетность; оперативный учет и отчетность; выборочные учетные данные. Источниками неучетной исходной информации служат: результаты внутриведомственной и вневедомственной ревизии, внешнего и внутреннего аудита; результаты проверок налоговой службы; материалы постоянно действующих производственных совещаний; протоколы собраний трудовых коллективов; материалы печати и других СМИ; объяснительные и докладные записки, переписка с вышестоящими, финансовыми и кредитными организациями; материалы, получаемые в результате личных контактов с исполнителями и др.

К исходной информации для принятия решения относятся нормативно-справочные материалы и информация об уже запланированных параметрах развития системы.

В качестве основных характеристик управленческой информации, как правило, выделяют:

- краткость: информация должна быть четкой, не содержать ничего лишнего и не концентрировать внимание ее потребителя на несущественных или не относящихся к делу сведениях;
- точность: пользователь должен быть уверен, что информация не содержит ошибок или пропусков, а также намеренного искажения;
- оперативность: информация должна предоставляться в сроки, дающие возможность быстро сориентироваться и вовремя принять эффективное

управленческое решение, в противном случае она малопригодна для целей управления;

- сопоставимость: информация, полученная в разное время и по различным структурным элементам, должна быть сопоставима;

- целесообразность: информация должна соответствовать той цели, для которой она подготовлена, помогать в решении конкретных управленческих задач; подготовка информации не должна стоить больше, чем выгоды от ее использования;

- объективность: информация должна быть непредвзятой и беспристрастной, дающей объективную оценку ситуации;

- адресность: информация должна отвечать требованиям конкретного пользователя и соответствовать уровню его подготовленности;

- полезность: информация должна привлекать внимание руководителей к сферам потенциального риска и объективно оценивать работу менеджеров предприятия;

- конфиденциальность: как правило, управленческая информация носит конфиденциальный характер и требует защиты.

Стремительное развитие информатизации общества позволило реализовать целую совокупность новых информационных технологий, выводящих на качественно новый уровень развитие общества и управление его структурными и функциональными элементами.

Н. Макарова определяет информационную технологию как «процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта)» [102, с. 87].

В современной экономической литературе, посвященной информационным аспектам управления и его информатизации, приоритет отдается информационным технологиям поддержки принятия решений.

Основным инструментом реализации информационных технологий являются информационные системы, в общем виде представляющие собой совокупность технических и программных средств, информационного фонда, базы моделей и алгоритмов.

Технические и программные средства в качестве структурных элементов информационной системы создают инструментальную среду реализации задач информационного обеспечения процессов управления.

Информационный фонд системы формируется из нормативно-справочной информации; информации о фактическом состоянии объекта, процесса или явления в различных контрольных точках; оперативной информации, характеризующей их текущее состояние; информации о планируемом состоянии; информации о фактическом состоянии внешней среды функционирования и прогнозируемых изменениях ее параметров.

Целью создания базы моделей и алгоритмов, по мнению Н. Макаровой, является описание и оптимизация некоторого объекта или процесса. Использование моделей обеспечивает реализацию процессов анализа и планирования в системах поддержки принятия решений. Модели, базируясь на математической интерпретации проблемы, при помощи определенных алгоритмов способствуют нахождению информации, полезной для принятия правильных решений.

По цели использования при принятии управленческих решений модели можно разделить на две группы: оптимизационные (позволяющие выбрать наилучшее решение из совокупности альтернативных по какому-либо критерию) и описательные, описывающие поведение системы и ее элементов при изменении параметров самой системы или среды функционирования.

В системах поддержки принятия решения база моделей должна состоять из стратегических, тактических и оперативных моделей, а также математических моделей в виде совокупности модельных блоков, модулей, алгоритмов и процедур, используемых в качестве элементов для их построения.

Стратегические модели используются для обоснования длительных перспектив развития системы; установления и согласования целей для различных горизонтов планирования; определения объемов ресурсов, необходимых для их достижения; выработки политики формирования и использования ресурсного потенциала. Для стратегических моделей характерны значительная широта охвата, множество переменных, представление данных в сжатой агрегированной форме. Горизонт планирования в стратегических моделях, как правило, измеряется в годах.

Тактические модели применяются для распределения и перераспределения ресурсов в масштабах всей системы в течение производственного цикла или по его завершении. Они служат основой для принятия тактических решений о выборе приемов и методов для адекватного реагирования системы на изменения условий хозяйствования.

Оперативные модели служат для создания информационной основы управления на уровне структурных элементов системы при реализации отдельных оперативных задач.

Математические модели формируют методическую основу расчетов, связанных с обработкой информации, то есть преобразования исходной информации в информационный продукт по заранее описанным алгоритмам.

Высокая степень изменчивости входных параметров функционирования системы, требующая принятия наилучшего решения из совокупности альтернативных, обуславливает приоритетность использования оптимизационных моделей. Достижение принципа оптимальности решения базируется на использовании комплекса экономико-математических моделей, позволяющих оптимизировать параметры развития экономических систем и процессов, протекающих в них. Основные результаты в разработке этого направления применительно к предприятиям аграрного сектора принадлежат М.

Браславцу, А. Гатаулину, А. Курносову, Р. Кравченко, Э. Крылатых, В. Милосердову и др.

Рыночные преобразование аграрной сферы и формирование новых производственных отношений на селе требуют изменения подходов в применении экономико-математических методов и моделей в управлении сельскохозяйственным производством.

Модели, адекватные реальным условиям производства, должны учитывать особенности воспроизводственного процесса в аграрной сфере: его стохастическую природу, взаимозависимость отраслей, элементы нелинейности и динамики, с учетом нестабильности среды функционирования. Совокупное воздействие данных факторов и их случайный характер вызывают неопределенность параметров сельскохозяйственного производства, которые не являются детерминированными и в значительной мере колеблются.

Исследованию вероятностного характера сельскохозяйственного производства, методов стохастической оптимизации посвящены работы В. Денисова, И. Загайтова, А. Задкова, В. Кардаша, А. Саакяна, Д. Юдина и др.

Актуальность стохастического программирования для анализа и синтеза сложных систем, по мнению Д. Юдина [302], определяется не только неизбежными ошибками наблюдения и исполнения, погрешностями прогнозирования и непредсказуемыми возмущениями условий функционирования управляемых объектов. Стохастические модели оптимизации обычно более адекватны реальным условиям выбора решений, чем детерминированные постановки экстремальных задач. Каждой детерминированной модели управления соответствует множество стохастических моделей, различающихся информационной структурой.

При построении стохастической модели важно знать, необходимо ли принять единственное решение, не подлежащее корректировке, или можно, по мере накопления информации, один или несколько раз подправлять решение. В соответствии с этим в стохастическом программировании могут конструироваться и реализовываться одно-, двух- и многоэтапные задачи.

Одноэтапные задачи различаются по целевым функциям, по характеру ограничений и по виду решения. Чаще всего в качестве целевой функции используется вероятность попадания решения в некоторую случайную область (Р-модели), математическое ожидание или дисперсия некоторых функций от решения (соответственно М-модели и V-модели).

Ограничения в задачах такого типа, как правило, бывают трех типов: жесткие; вероятностные (с заданной вероятностью отклонения от жестких ограничений); статистические (усредненные по распределению случайных параметров).

По мере поступления дополнительной информации имеется возможность последующей корректировки принимаемых управленческих решений, что позволяет в более полной мере адаптировать функционирование управ-

ляемой системы к изменяющимся параметрам внешней среды и колебаниям внутренних факторов производства.

При постановке задач планирования сельскохозяйственного производства и выборе подходящей модели следует, прежде всего, разделить планируемые факторы на инертные и доступные корректировке до истечения планируемого периода. Так, например, размер обрабатываемых площадей и структура посевов относятся к инертным факторам, слабо поддающимся оперативной корректировке. Реализации же случайных факторов учитываются оперативным выбором системы технологических и организационных мероприятий. В одноэтапных стохастических задачах, в которых содержательный смысл плана определяется факторами первой группы, не связывают выбор компонент плана с реализацией случая. Решение таких задач представляется в виде детерминированных векторов.

При планировании организационных и технологических мероприятий второй группы целесообразно связывать их выбор с реализацией случайных параметров условий. При двухэтапном планировании естественно считать факторы первой группы (инертные) компонентами предварительного плана, а факторы второй группы (оперативные) – составляющими плана компенсации.

подавляющую часть приложений для решения задач внутрихозяйственного планирования сельскохозяйственного производства по формальному аппарату можно разделить на два типа. Первый метод состоит в том, что конечное число возможных случайных реализаций условий (чаще всего учитываются три исхода) функционирования производственной системы комплексно представляется в виде модели блочно-диагональной структуры. Во втором случае – используется стохастическая задача с вероятностными ограничениями, учитывающая лишь колебания объемов ограничений. В последнее время появились другие подходы к реализации условий стохастичности применительно к агроэкономическим системам. Например, Т. Белова [24] после реализации M-задачи с параметрами на уровне математических ожиданий предлагает осуществлять переход от детерминированной задачи к стохастической в следующей последовательности:

- выделение из M-задачи параметров, имеющих в своем составе случайные величины;
- установление уровней пороговых вероятностей выполнения тех или иных ограничений;
- расчет дисперсий случайных величин;
- ввод в ограничение специальных переменных, характеризующих величину необходимого объема страховых запасов по каждому ограничению;
- определение границ изменения нелинейных переменных, необходимых для реализации метода кусочно-линейной аппроксимации.

Основное преимущество данного подхода заключается в том, что, во-первых, критерием формирования отраслей наряду с традиционными факто-

рами является их дисперсия, как численная характеристика степени их стабильности; во-вторых, формирование страховых запасов позволяет обеспечить достаточную свободу маневра ресурсами.

Подход к оценке устойчивости функционирования производственных систем, основанный на оценке хозяйственного риска, предложенный А. Курносовым и А. Агибаловым [133], также базируется на использовании методов стохастического программирования, но имеет ряд особенностей.

Поскольку реализация одноэтапной стохастической М-задачи является способом получения базового оптимального плана развития социально-экономической системы при наиболее вероятном исходе реализации случайных величин, а результаты решения являются детерминированными векторами, то можно при формировании базовой модели накладывать на систему ее основные параметры, определенные заранее по специальным методикам. Таким образом, исключается возможность колебаний отдельных ресурсов-факторов производства, поскольку они по своему характеру относятся к так называемым «инертным» факторам, слабо поддающимся оперативной корректировке. Влияние же изменения отдельных ресурсов на получение конечного результата может оцениваться на основании использования двойственных оценок.

Определение математического ожидания всех остальных параметров стохастической экономико-математической модели на основе вероятности наступления того или иного события позволяет не только описать наиболее вероятностное состояние исследуемой системы, но и создает возможность исследовать поведение системы при изменении вероятности наступления тех или иных событий.

При этом базовая модель М-задачи имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}
 Z = M\left(\sum_{j \in J} c_j x_j\right) &\rightarrow \max \\
 \sum_{j \in J} \bar{a}_{ij} x_j &\leq b_i \quad i \in I \\
 \sum_{j \in J} \bar{v}_{ij} x_j &\geq Q_i \quad i \in I \\
 x_j &\geq 0 \quad (j \in J)
 \end{aligned}$$

В данной модели выполнен переход от значений  $a_{ij}$ ,  $v_{ij}$  к их вероятностным характеристикам: математическим ожиданиям  $\bar{a}_{ij}$  и  $\bar{v}_{ij}$ .

Технико-экономические коэффициенты базовой М-модели можно выделить в три группы: нормативные, являющиеся константой при любом исходе (например, норма высева семян, удельный вес «мертвых» отходов, норма амортизации; размер налоговых платежей и отчислений во внебюджетные фонды и т.д.); случайные, определяемые на основе их математического ожидания (урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность скота, цены на ресурсы и др.); производные, величина которых вычисляется в зави-

симости от уровня математического ожидания технико-экономических коэффициентов, относящихся к случайным (объем реализации продукции по видам, выход корма на единицу площади, величина операционных затрат в расчете на один гектар посева или одну голову скота и т.д.). В качестве коэффициентов целевой функции используется математическое ожидание уровня цен на все виды реализуемой продукции.

Поскольку процесс управления ресурсами является динамическим процессом, требующим постоянной корректировки объемов ресурсов, их структуры, направлений и способов использования, как перед началом производственного цикла, так и внутри его, то задача оптимального распределения ресурсов может быть решена лишь на основе использования динамических моделей.

Объективная необходимость постоянной корректировки ресурсных пропорций приводит к тому, что величина ресурсного потенциала предприятия есть величина, изменяющаяся для каждого производственного цикла.

Оптимизационные модели (как детерминированные, так и стохастические), описывающие использование земли и основных средств (например, экономико-математические модели по оптимизации размещения производства, его отраслевой структуры, состава и структуры машинно-тракторного парка и т.д.), по сути, являются инструментом принятия стратегических решений (параметры определяются на несколько производственных циклов). Модели, предполагающие оптимизацию использования оборотных средств (оптимизация рационов кормления, распределения удобрений и т.д.), обеспечивают информационную основу для принятия тактических и оперативных решений внутри производственного цикла. На наш взгляд, модели, используемые для разных горизонтов планирования, можно использовать лишь автономно друг от друга. Так, изменения рационов кормления в зависимости от уровня продуктивности скота, являющиеся неотъемлемым условием эффективного управления использованием ресурсов, крайне сложно учесть, например, при оптимизации отраслевой структуры производства. Это связано с тем, что стратегические оптимизационные модели являются высокоабстрактными, использующими укрупненные и агрегированные параметры деятельности предприятия. В этих моделях требования к исходной информации достаточно мягкие, так как для стратегических решений более важным являются общие балансы и тенденции, а не точная расчетная величина отдельных показателей.

Имитационное же моделирование позволяет детализировать производственные и финансовые процессы в разрезе всех видов ресурсов и отслеживать влияние моделируемых параметров изменений условий хозяйствования не только на всю систему в целом, но и на ее отдельные структурные элементы в течение нескольких производственных циклов и внутри каждого из них.

Существует много определений метода «имитационное моделирование» как инструментария исследования сложных систем. Так, Р. Шеннон в

своей монографии «Имитационное моделирование систем - искусство и наука» считает, что имитационное моделирование является экспериментальной и прикладной методологией, имеющей целью: описать поведение системы; построить теории и гипотезы, которые могут объяснить наблюдаемое поведение; использовать эти теории для предсказания будущего поведения и оценки (в рамках ограничений, накладываемых некоторым критерием или совокупностью критериев) различных стратегий, обеспечивающих функционирование данной системы. Он определяет имитационное моделирование как «процесс конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов на этой модели с целью либо понять поведение системы, либо оценить (в рамках ограничений, накладываемых некоторым критерием или совокупностью критериев) различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы» [286].

В самом общем виде структуру имитационной модели в математическом виде Шеннон представляет следующим образом:  $E = f(x_i, y_i)$ , где  $E$  – результат действия системы;  $x_i$  – переменные и параметры, которыми мы можем управлять;  $y_i$  – переменные и параметры, которыми мы управлять не можем;  $f$  – функциональная зависимость между  $x_i$  и  $y_i$ , которая определяет величину  $E$ . Столь явное и чрезмерное упрощение полезно лишь тем, что оно показывает зависимость функционирования системы как от контролируемых, так и от неконтролируемых нами переменных.

Почти каждая модель представляет собой некоторую комбинацию таких составляющих, как компоненты, переменные, параметры, функциональные зависимости, ограничения, целевые функции. Под компонентами понимаются составные части, которые при соответствующем объединении образуют систему (иногда компонентами считаются также элементы системы или её подсистемы). Если компоненты есть объекты, образующие изучаемую систему, то под параметрами понимаются величины, которые при «прогоне» модели могут выбираться произвольно, в отличие от переменных, которые могут принимать только значения, определяемые видом заданной функции.

Функциональные зависимости описывают поведение переменных и параметров в пределах компонента или выражают соотношения между компонентами системы. Эти отношения по своей природе являются либо детерминистскими, либо стохастическими. Детерминистские соотношения – это тождества или определения, которые устанавливают зависимость между определенными переменными или параметрами в тех случаях, когда процесс на выходе системы однозначно определяется заданной информацией на входе. В отличие от этого стохастические соотношения представляют собой такие зависимости, которые при заданной входной информации дают на выходе неопределенный результат. Ограничения представляют собой устанавливаемые пределы изменений значений переменных или ограничивающие условия распределения и расходования тех или иных средств (энергии, ресурсов и т.п.). Они могут вводиться либо разработчиком (искусственные

ограничения), либо самой системой вследствие присущих ей свойств (естественные ограничения). Большинство технических, технологических и организационно-экономических требований к системам представляет собой набор искусственных ограничений. Естественные ограничения обусловлены самой природой системы.

Целевая функция, или функция критерия,— это точное отображение целей или задач системы и необходимых правил оценки их выполнения. Акоф и Сасиени [6] указывают на два типа целей: сохранение и приобретение. Цели сохранения связаны с сохранением или поддержанием каких-либо ресурсов (временных, энергетических, творческих и т. д.) или состояний (комфорта, безопасности, уровня занятости и т. д.). Цели приобретения связаны с приобретением новых ресурсов (прибыли, персонала, заказчиков и т. п.) или достижением определенных состояний, к которым стремится организация или руководитель (захват части рынка, достижение состояния утрашения и т.п.). Выражение для целевой функции должно быть однозначным определением целей и задач, с которыми должны соразмеряться принимаемые решения.

Имитационная модель - это объектная модель данных, имеющая определенную минимальную опорную структуру, которую пользователь может дополнить и расширить с учетом специфики решаемых задач, а также базовых методов обработки. Технология имитационного моделирования позволяет:

- обеспечить комплексность и системность сбора, обработки и анализа информации за счет концентрации в рамках единого информационного поля взаимоувязанных объектов разнородной структуры;
- создать многомерную информационную модель реального мира, в котором каждому явлению, процессу или участнику в каждый промежуток или момент времени его существования будет соответствовать уникальный информационный аналог;
- отслеживать динамику изменения процессов во времени, хронометрировать поступающие данные и осуществлять автоматическую актуализацию хранимой в банке информации без дополнительных затрат на поддержание информационного архива;
- учитывать, хранить и анализировать информацию о структуре и содержании связей и отношений объектов реального мира;
- хранить в рамках единого информационного пространства документальную и фактографическую информацию, иметь удобный и простой интерфейс для быстрых переходов из документальной подсистемы в фактографическую и наоборот.

Наиболее эффективно использование имитационных моделей в системах слежения, призванных регистрировать и обрабатывать данные о состоянии, взаимодействии и изменениях динамических объектов в режиме реаль-

ного времени, а также в системах анализа исторических событий, обусловленных общественной деятельностью людей

Вместе с тем необходимо отметить и определенные недостатки этого метода исследования. Р. Шеннон, анализируя его внутреннюю сущность и принципы использования, справедливо замечал, что все имитационные модели представляют собой модели типа так называемого черного ящика. Это означает, что они обеспечивают выдачу выходного сигнала системы, если на ее взаимодействующие подсистемы поступает входной сигнал. Поэтому для получения необходимой информации или результатов необходимо осуществлять «прогон» имитационных моделей, а не «решать» их. Имитационные модели не способны формировать свое собственное решение в том виде, в каком это имеет место в аналитических моделях, а могут лишь служить в качестве средства для анализа поведения системы в условиях, которые определяются экспериментатором. Следовательно, имитационное моделирование – не теория, а методология решения проблем.

Целесообразность применения имитационного моделирования, по мнению Шеннона, возникает при наличии любого из следующих условий.

Не существует законченной математической постановки данной задачи, либо еще не разработаны аналитические методы решения сформулированной математической модели. К этой категории относятся многие модели массового обслуживания, связанные с рассмотрением очередей.

Аналитические методы имеются, но математические процедуры столь сложны и трудоемки, что имитационное моделирование дает более простой способ решения задачи.

Аналитические решения существуют, но их реализация невозможна вследствие недостаточной математической подготовки имеющегося персонала. В этом случае следует сопоставить затраты на проектирование, испытания и работу на имитационной модели с затратами, связанными с приглашением специалистов со стороны.

Кроме оценки определенных параметров, желательно осуществить на имитационной модели наблюдение за ходом процесса в течение определенного периода.

Имитационное моделирование может оказаться единственной возможностью вследствие трудностей постановки экспериментов и наблюдений явлений в реальных условиях; соответствующим примером может служить изучение поведения космических кораблей в условиях межпланетных полетов.

Для долговременного действия систем или процессов может понадобиться сжатие временной шкалы. Имитационное моделирование дает возможность полностью контролировать время изучаемого процесса, поскольку явление может быть замедлено или ускорено по желанию.

Имитационные модели, являясь по существу описанием цепочки промежуточных и итоговых производственных и финансовых результатов дея-

тельности компании и основанные на точных алгоритмах вычисления этих результатов, позволяют рассчитать важнейшие позиции балансов доходов и расходов, активов и пассивов, поступлений и платежей, а также осуществлять динамические расчеты в условиях действующего предприятия. Эти возможности имитационных моделей делают их незаменимым инструментом поддержки управленческих решений.

Дополнительные сложности вызывает описание динамическими моделями стохастических процессов. Объективная недостоверность прогнозируемых базовых входных параметров таких моделей может обеспечить мультипликаторный эффект ошибки, поскольку выходные параметры одного производственного цикла становятся входными для следующего.

На наш взгляд, методическая основа управления процессами формирования и использования ресурсного потенциала предприятия должна базироваться на комплексном использовании оптимизационных и имитационных моделей. Базовые параметры предприятия (масштаб и структура производства, объем и структура производственных и компенсационных ресурсов и т.д.) следует определять на основе использования оптимизационных моделей, позволяющих учесть прогнозируемые колебания условий функционирования. А затем, применяя методы имитационного моделирования, исследовать динамические изменения выходных параметров системы (уровень использования ресурсного потенциала) при колебаниях входных параметров в заданном диапазоне отклонений от прогнозируемых значений. Имитационные модели, в отличие от традиционно используемых оптимизационных моделей, позволяют моделировать не только параметры системы, но и сам процесс ее функционирования.

Имитационные модели, допускающие описание нелинейных зависимости результатов от факторов производства (в отличие от методов линейного программирования, наиболее часто применяемых на практике для решения оптимизационных задач) и дающие возможность определить степень влияния прогнозируемых колебаний условий хозяйствования на величину ресурсного потенциала при базовых параметрах системы на заданном горизонте планирования, позволяют оценить устойчивость этих параметров и их адекватность прогнозируемым состояниям нестабильной среды функционирования.

Если уровень динамической устойчивости системы при этих параметрах близок к критическому, а зона допустимого риска невелика, то следует найти новые оптимальные базовые параметры, корректируя входную информацию оптимизационной модели в соответствии с симитированными условиями.

Использование такого подхода позволяет получить динамическую характеристику ресурсного потенциала системы и оценить уровень его использования при прогнозируемых колебаниях условий функционирования системы, создать комплексную систему финансово-экономического планирова-

ния, обеспечивающую системность и сбалансированность планов различного уровня.

## **5.2. Информационная система поддержки принятия решений по управлению ресурсным потенциалом сельскохозяйственных предприятий**

Следует отметить, что эффективность управление ресурсным потенциалом (то есть процессами его формирования и использования) во многом зависит от выбора формы системы управления. Одной из наиболее распространенных форм в условиях централизованной экономики была линейно-функциональная система управления, отличающаяся четкой системой взаимных связей внутри функций и в соответствующих им подразделениях; четкой системой единоначалия - один руководитель сосредоточивает в своих руках руководство всей совокупностью функций, составляющих деятельность; быстрой реакцией исполнительных функциональных подразделений па прямые указания вышестоящих руководителей.

Если в условиях жесткого государственного регулирования недостатки функционального управления компенсировались небольшим количеством функций и низкой потребностью функциональных подразделений к взаимодействию, то переход к рыночным отношениям, резко изменивший уровень самостоятельности хозяйствующих субъектов и вызвавший рост нестабильности среды функционирования, не только обусловил расширение числа функций, но и потребовал новых методов их осуществления. Попытки реализации появляющихся функций за счет ввода в штатное расписание предприятия новых должностей (маркетолог, специалист по управлению качеством, специалист по управлению персоналом, специалист по логистике и т.д.) и даже создания новых структур и служб (например, отделов маркетинга) приводили к разрастанию административно-управленческого персонала, но не обеспечивали соответствующего роста эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия. Как следствие, чем более полной, с функциональной точки зрения, становилась система управления, тем менее «гибким» и приспособляемым к изменениям ситуации становилось предприятие в целом.

По мнению Т. Кадыева, существует два основных пути разрешения несовершенств функционального управления - усовершенствовать функциональное управление или отказаться от такового вообще. Как правило, руководители предприятий идут по первому пути, и решения, которые они принимают, также носят функциональный характер - автоматизация системы, построение системы контролинга, совершенствование системы управления персоналом и т.д. Альтернативой совершенствования функциональной системы управления является отказ от нее или переход на процессное управление деятельностью [106].

Истоки концепции управления процессами ведут к теориям управления, разработанным еще в XIX веке. В 80-х годах XIX века Фредерик Тейлор предложил менеджерам использовать методы процессного управления для наилучшей организации деятельности. В начале XX века Анри Файоль разработал концепцию реинжиниринга - осуществления деятельности в соответствии с поставленными задачами путем получения оптимального преимущества из всех доступных ресурсов.

Процессные системы строятся на базе нескольких основополагающих принципов:

- принцип объединения процедур, предполагающий объединение операций, выполнявшихся различными сотрудниками, в одну. Если не удастся привести все шаги процесса к одной работе, то создается команда, отвечающая за данный процесс;
- принцип самостоятельности выбора, предполагающий принятие самостоятельных решений исполнителями, которые несут ответственность за получение заданного результата деятельности;
- принцип неразрывной последовательности, предполагающий выполнение отдельных шагов процесса в естественном порядке, в том месте, где это целесообразно, смешанными группами, состоящими из работников различной функциональной принадлежности;
- принцип горизонтального контроля, предполагающий проверку качества результата его потребителем - следующим элементом процессной цепи;
- принцип системности (целостности) управления, предполагающий осуществление управления затратами по месту их возникновения;
- принцип «хозяина» процесса, обеспечивающего единую точку координации и контакта между сложным процессом и его заказчиком [106].

Реинжиниринг ориентирован на коренную перестройку всей деятельности предприятия в контексте реализации бизнес-процессов, а не на частичные изменения в той или иной сфере управления.

Г. Верников выделяет следующие категории бизнес-процессов: процессы, непосредственно обеспечивающие выпуск продукции; процессы планирования и управления; ресурсные процессы; процессы преобразования [49].

Частным случаем реинжиниринга является автоматизация бизнес-процессов.

Как правило, автоматизация бизнес-процессов предполагает использование в качестве базовой методологии реинжиниринга объектно-ориентированное моделирование. Э. Попов и М. Шапот считают, что при проектировании традиционных информационных систем разработчики отталкивались от данных. В результате, используемые ими подходы к моделированию систем были ориентированы на описание данных о сущностях ре-

ального мира и их взаимосвязей, но не на поведение этих сущностей. Поскольку реинжиниринг ориентирован не на данные, а на процессы, то традиционные подходы оказались неадекватны. Объектно-ориентированное моделирование является единственным пока подходом, позволяющим описывать как данные о сущностях, так и их поведение. Кроме того, он обеспечивает создание прозрачных, легко модифицируемых моделей бизнеса и информационных систем, допускающих повторное использование отдельных компонентов [183].

К. Тумай предлагает закрепить статус стандартного инструментария реинжиниринга бизнес-процессов за имитационным моделированием, поскольку оно является единственным методом, который обеспечивает как точный анализ, так и визуальное представление альтернативных вариантов. Он приходит к выводу, что программные инструменты имитационного моделирования бизнес-процессов можно разбить на три категории. Инструментарий имитационного моделирования, основанного на потоковых диаграммах. Этот самый простой инструментарий помогает описывать выполняемые функции и определять их последовательность. Модели, основанные на потоковых диаграммах, не зависят от методологии и наиболее просты в изучении. Инструментарий динамического моделирования (программные продукты аналогового моделирования), позволяющие отображать динамику системы. Наиболее развитым и мощным инструментарием имитационного моделирования бизнес-процессов являются программные продукты дискретно-событийного моделирования. Эти инструменты поддерживают моделирование потока объектов (продуктов) и предоставляют возможности анимации, что позволяет пользователю производить наблюдение за движением в системе потоковых объектов. Некоторые из подобных технологий обеспечивают даже возможности объектно-ориентированного моделирования, упрощающего разработку больших моделей бизнес-процессов [245].

Одной из основных форм оценки прогнозируемых параметров динамического состояния системы является моделирование денежных потоков. Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью.

И. Бланк [29] считает, что денежный поток можно представить как систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективно организованные денежные потоки предприятия являются важнейшим симптомом его «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов его хозяйственной деятельности в целом. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень

такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия.

Оптимальное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности и устойчивости осуществления операционного процесса предприятия. Любой сбой в осуществлении платежей отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции и т.п. В то же время эффективно организованные денежные потоки предприятия, повышая ритмичность осуществления операционного процесса, обеспечивают рост объема производства и реализации его продукции. Эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечить более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снизить зависимость темпов развития предприятия от привлекаемых кредитов. Особую актуальность этот аспект управления денежными потоками приобретает для предприятий, находящихся на ранних стадиях своего жизненного цикла или в условиях финансовой неустойчивости, когда доступ к внешним источникам финансирования довольно ограничен.

Оптимизация денежных потоков является важным финансовым рычагом обеспечения ускорения оборота капитала предприятия. Этому способствует сокращение продолжительности производственного и финансового циклов, достигаемое в процессе результативного управления денежными потоками, а также снижение потребности в капитале, обслуживающем хозяйственную деятельность предприятия. Ускоряя за счет эффективного управления денежными потоками оборот капитала, предприятие обеспечивает рост суммы генерируемой во времени прибыли. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия. Даже у предприятий, успешно осуществляющих хозяйственную деятельность и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени. Синхронизация поступления и выплат денежных средств, достигаемая в процессе управления денежными потоками предприятия, позволяет устранить этот фактор возникновения его неплатежеспособности. Эффективное управление денежными потоками предприятия способствует формированию дополнительных инвестиционных ресурсов для осуществления финансовых инвестиций, являющихся источником прибыли.

Термин «денежный поток предприятия» аккумулирует в себе многочисленные виды отдельных потоков, обслуживающих хозяйственную деятельность. В целях обеспечения эффективного целенаправленного управления денежными потоками они требуют определенной классификации. И.

Бланк [29] предлагает классифицировать денежные потоки по следующим классификационным признакам.

По масштабам обслуживания хозяйственного процесса выделять: денежный поток по предприятию в целом; денежный поток по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности) предприятия; денежный поток по отдельным хозяйственным операциям.

По видам хозяйственной деятельности: денежные потоки по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежный поток по операционной деятельности характеризуется денежными выплатами поставщикам сырья и материалов; сторонним исполнителям отдельных видов услуг, обеспечивающих операционную деятельность: заработной платы персоналу, занятому в операционном процессе, а также осуществляющему управление этим процессом; налоговых платежей предприятия в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды; другими выплатами, связанными с осуществлением операционного процесса. Одновременно этот вид денежного потока отражает все поступления денежных средств предприятия.

Денежный поток по инвестиционной деятельности отражает платежи и поступления денежных средств, связанные с осуществлением реального и финансового инвестирования, продажей выбывающих основных средств и нематериальных активов, ротацией долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля, и другие аналогичные потоки денежных средств, обслуживающие инвестиционную деятельность предприятия.

Денежный поток по финансовой деятельности характеризует поступления и выплаты денежных средств, связанные с привлечением капитала, получением долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, уплатой в денежной форме дивидендов и процентов по вкладам собственников, и некоторые другие денежные потоки, связанные с осуществлением внешнего финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

По направленности движения денежных средств выделяют два основных вида денежных потоков: положительный денежный поток, характеризующий совокупность поступлений денежных средств на предприятие от всех видов хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин «приток денежных средств»); и отрицательный денежный поток, характеризующий совокупность выплат денежных средств предприятием в процессе осуществления всех видов его хозяйственных операций (в качестве аналога этого термина используется термин «отток денежных средств»).

Характеризуя эти виды денежных потоков, следует обратить внимание на высокую степень их взаимосвязи. Недостаточность объемов во времени одного из этих потоков обуславливает последующее сокращение объемов другого вида этих потоков. Поэтому в системе управления денежными потоками предприятия оба эти вида денежных потоков представляют собой единый (комплексный) объект финансового менеджмента.

По методу исчисления объема выделяют валовой денежный поток (отражает всю совокупность поступлений или расходований денежных средств в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов) и чистый денежный поток (характеризует разницу между положительным и отрицательным денежными потоками в рассматриваемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов). Чистый денежный поток является важнейшим результатом финансовой деятельности предприятия, во многом определяющим финансовое равновесие и темпы возрастания его рыночной стоимости.

По уровню достаточности объема поток может быть либо избыточным, либо дефицитным. Избыточный денежный поток характеризует ситуацию, при которой поступления денежных средств существенно превышают реальную потребность предприятия в целенаправленном их расходовании. Дефицитный денежный поток отражает состояние, когда поступления денежных средств существенно ниже реальных потребностей предприятия в целенаправленном их расходовании.

По методу оценки во времени выделяют настоящий и будущий денежные потоки. Рассматриваемые виды денежного потока предприятия отражают содержание концепции оценки стоимости денег во времени применительно к хозяйственным операциям предприятия.

По непрерывности формирования в рассматриваемом периоде различают регулярный и дискретный потоки, хотя отличия между ними наблюдаются лишь в рамках конкретного временного интервала. При определенном минимальном временном интервале все денежные потоки предприятия могут рассматриваться как дискретные, и наоборот, в рамках жизненного цикла предприятия преимущественная часть его денежных потоков носит регулярный характер.

Имитационная модель, описывающая экономические объекты, явления или процессы, строится в виде информационной системы. Информационные системы, базирующиеся на использовании средств вычислительной техники, принято называть автоматизированными.

Предлагаемая нами методика проектирования автоматизированной информационной системы (АИС) поддержки принятия решений по управлению ресурсным потенциалом аграрных формирований предусматривает описание концептуального механизма реализации системы; принципов ее построения; структурных элементов, функциональных возможностей; обоснование информационного фонда; разработку, апробацию и эксплуатацию системы.

Механизм поддержки принятия решений по управлению ресурсным потенциалом аграрных формирований реализуется через возможность системы оперативно предоставлять информацию, полученную в результате имитационного моделирования развития производственной системы предприятия в течение нескольких производственных циклов и ее реакции на измене-

ния входных параметров, описывающих внутренние и внешние условия функционирования.

Имитационное моделирование предусматривает реализацию определенных этапов, базовыми из которых являются следующие.

1. Описание предметной области моделируемой системы, ее структурных и функциональных элементов, выявление взаимосвязей между ними, формирование системы показателей и технико-экономических коэффициентов, необходимых для разработки модели.

2. Разработка концепции имитационной модели, определение степени абстракции при переходе от реальной системы к некоторой логической схеме.

3. Подготовка и формализация исходных данных, необходимых для построения модели, формирование информационного фонда системы.

4. Трансляция модели – описание модели на языке, приемлемом для используемой ЭВМ.

5. Оценка адекватности – повышение до приемлемого уровня степени уверенности, с которой можно судить о корректности выводов, полученных на основании обращения к модели.

6. Определение стратегических базовых параметров развития системы (планирование эксперимента, который должен дать необходимую информацию).

7. Обоснование способа проведения каждой серии испытаний, предусмотренных планом эксперимента.

8. Экспериментирование – процесс осуществления имитации с целью получения желаемых данных и анализа чувствительности системы к изменению отдельных факторов.

9. Интерпретация – построение выводов по данным, полученным путем имитации.

10. Реализация – практическое использование модели и (или) результатов моделирования.

11. Документирование – регистрация хода осуществления проекта и его результатов, а также документирование процесса создания и использования модели.

Основными принципам построения разработанной нами автоматизированной информационной системы являлись:

– принцип системности, реализуемый через моделирование функциональных взаимосвязей между всеми элементами описываемой системы;

– принцип методического единства, обеспечивающийся на основе единого методического подхода к проектированию всех структурных элементов АИС и организации процессов обработки и хранения информации;

– принцип непрерывности планирования, заключающийся в обязательном использовании выходных параметров одного производственного цикла в качестве входных параметров следующего;

- принцип иерархичности, позволяющий обеспечить адекватность АИС структуре моделируемой системы;
- принцип модульности, предусматривающий представление отдельных функциональных элементов АИС в виде относительно независимых модулей;
- принцип структуризации связей, требующий однозначного описания логической и алгоритмической взаимосвязи между всеми модулями АИС;
- принцип открытости, предоставляющий возможность изменения алгоритмов расчета и корректировки системы входных и выходных параметров;
- принцип стандартизации входных и выходных параметров, позволяющий интегрировать АИС в единое информационное пространство предприятия или систем более высокого уровня;
- принцип масштабирования параметров, обеспечивающий возможность изменения параметров в пределах всего прогнозируемого интервала их колебаний.

В качестве структурных элементов модели процессов управления формированием и использованием ресурсного потенциала выделяются блоки.

Первый блок, связанный непосредственно с процессом производства, включает следующие модули: растениеводство, животноводство, обслуживающие производства, вспомогательные производства, непрофильные производства.

Второй блок, описывающий процессы формирования и использования ресурсов, представлен модулями: земельные ресурсы, трудовые ресурсы, основные средства, оборотные средства, инвестиционные средства.

Третий блок связан с оценкой экономической эффективности принимаемых решений и содержит модули, позволяющие сформировать затратную и доходную часть и рассчитать систему традиционных показателей экономической эффективности функционирования для каждого имитируемого варианта развития системы.

Четвертый блок, включающий в себя модули бюджетирования и анализа инвестиционных решений, позволяет отслеживать изменения финансового состояния моделируемой системы в любой временной точке при принятии того или иного управленческого решения, связанного с распределением и перераспределением ресурсов.

Функциональные возможности системы напрямую определяются ее структурой, принципами построения и целевым назначением. К основным возможностям предлагаемой системы относятся:

- возможность корректировки параметров, описывающих внешние условия хозяйствования, в диапазоне их прогнозируемых колебаний;
- возможность корректировки внутренних параметров системы, меняющихся под воздействием внешней среды;
- возможность корректировки нормативно-справочной информации;

- возможность корректировки технологий производства;
- возможность корректировки графика реализации продукции;
- возможность корректировки графика приобретения ресурсов;
- возможность корректировки графика выбытия основных средств;
- возможность корректировки объема и структуры ресурсов;
- возможность определения потребности в ресурсах;
- возможность анализа эффективности использования альтернативных источников и схем финансирования;
- возможность помесечной детализации расчетов на всем горизонте планирования;
- возможность дисконтирования денежных потоков;
- возможность корректировки форм входных, промежуточных и выходных документов;
- возможность оценки влияния управленческих решений, связанных с перераспределением ресурсов, на показатели экономической эффективности и финансовое положение предприятия;

Информационный фонд системы структурно представляется в виде четырех блоков.

В первом блоке содержится нормативно-справочная информация, т.е. данные, считающиеся постоянными или условно-постоянными на протяжении не менее одного производственного цикла. К постоянной информации относятся: ставки налогов и отчислений во внебюджетные фонды, нормы амортизации, данные тарификации отдельных видов работ, нормативная питательность кормов, норматив расхода воды на обработку 1 га посева химическими средствами защиты растений и т.д. Условно-постоянная информация может меняться под воздействием изменений внешней среды. Так, например, норма выработки тракторов может меняться в зависимости от длины гона, удельного сопротивления почвы и т.д.; нормы внесения химических средств защиты варьируются от степени засоренности посевов; расстояние до пункта сдачи продукции будет зависеть от условий, которые предложат покупатели и т.д.

Второй блок включает в себя информацию о фактическом состоянии системы на момент создания АИС. Эта информация вводится в систему после детальной инвентаризации земельных ресурсов, основных и оборотных средств. Инвентаризация пахотных земель должна проводиться в разрезе отдельных рабочих участков с проведением агрохимического анализа почв. Инвентаризация основных средств должна идти параллельно с изучением их технического состояния, необходимого для принятия решения о целесообразности их дальнейшей эксплуатации и определения потребности в средствах для восстановления их работоспособности. Инвентаризация оборотных средств требуется для определения возможных излишков и проверки их соответствия плановым показателям. Так, например, сортовой состав запаса

семян или их низкие репродуктивные свойства могут не соответствовать предъявляемым требованиям, а имеющиеся в наличии корма могут быть непригодны к скармливанию и т.д.

Третий блок содержит информацию, характеризующую внешние условия хозяйствования: фактический и прогнозируемый уровни цен реализации продукции и цен приобретения ресурсов; прогнозный уровень сезонных колебаний цен; влияние прогнозируемых изменений природно-климатических факторов на результаты производства, процентные ставки по кредитам, ставки по налогам и отчислениям во внебюджетные фонды и др.

В четвертом блоке представлена информация об ожидаемом состоянии моделируемой системы на всем горизонте планирования. Информация, составляющая данный блок, представлена как в виде стандартных управленческих документов, так и в виде данных, необходимых для проведения предварительного анализа и оценки последствий имитируемых вариантов развития предприятия.

Данная автоматизированная информационная система была реализована средствами Microsoft Excel, что позволило сделать систему максимально открытой, ориентированной на пользователей с базовым уровнем владения данным типом табличных процессоров. Апробация разработанной нами автоматизированной информационной системы по поддержке принятия решений по управлению процессами формирования и использования ресурсного потенциала аграрных формирований была проведена при разработке бизнес-планов развития сельскохозяйственных предприятий «Новая жизнь», «Смаглеевское», «Волоконовское», «Осиковское» Кантемировского района, «Красноармейское» Эртильского района, «Колос» Новоусманского района Воронежской области, «Октябрьское» Усманского района, агрофирмы «Свишненская» Долгоруковского района Липецкой области. В настоящее время данная АИС принята в опытную эксплуатацию ООО «Агрофирма имени Ленина» Добринского района Липецкой области.

## **6. ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕСУРСНЫЕ ПРОПОРЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО И ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **6.1. Методические основы оптимизации ресурсного потенциала аграрных формирований**

Используя в процессе функционирования целую совокупность факторов производства, имеющих различную экономическую природу и сущность, сельскохозяйственные предприятия объективно сталкиваются с проблемой определения оптимальных ресурсных пропорций. Действительно, имея возможность комбинировать ресурсы в различных сочетаниях при производстве различных видов продукции, аграрные формирования при одной и той же ресурсообеспеченности могут выбирать альтернативные варианты своего развития. При этом каждый вариант будет характеризоваться индивидуальными параметрами.

В экономической науке еще не установилось единое толкование параметра как понятия, используемого для характеристики предприятия, производства, отрасли, национальной экономики. В литературе часто встречаются выражения: «экономические параметры», «производственные параметры», «параметры хозяйства», «техничко-экономические параметры», «типовые параметры» и т.п. Термин «параметр», как правило, используют при исследовании и характеристике типов сельскохозяйственных предприятий, при расчете их размеров и отраслевой структуры. Особенно часто применяется это понятие в экономическом моделировании. Вместе с тем, как справедливо отмечает А. Бурда, многие авторы, употребляя термин «параметр», не дают ему определения, при этом нередко вкладывают в него различный смысл, что приводит к разночтению, а иногда и к путанице [43].

Параметр дословно означает – отмеривающий. В математике под параметром понимается величина, числовое значение которой постоянно и сохраняется на протяжении решения данной задачи [119, с. 435]. В технике под параметром понимают величину, характеризующую какое-либо основное свойство процесса, явления или системы, машины, прибора [217, с. 978].

А. Чухнов рассматривает параметры в качестве количественных характеристик свойств среды, существенных для функционирования системы [151], то есть параметры системы трактуются как ее входы. От этих импульсов зависит устойчивость системы и траектория ее поведения. К близкому по содержанию толкованию понятия параметр склоняется немецкий экономист З. Бадевиц [16].

М. Кенжегузин под параметрами понимает признаки, по которым отдельные предприятия могут быть отнесены к тому или иному типу, например: размер, специализация, уровень интенсивности [113, с.28].

Понятие «параметр», по мнению А. Бурды [43] очень близко по существу с понятием «показатель».

Распространено два определения показателя: первое – экономическое, применяемое в практике учета, статистики, планирования; второе – применяемое в теории и практике автоматизированной обработки данных. Согласно первому определению показатель понимается как качественно определенная величина, являющаяся результатом измерения или расчета. Все экономические показатели делятся по сущности описываемых характеристик на натуральные, стоимостные и трудовые. С позиций автоматизированной обработки информации показатель представляет собой совокупность реквизитов, отражающих количественные и качественные характеристики описываемых процессов, явлений и объектов. При обработке данных значения качественных признаков подвергаются логическим операциям, а количественные значения – вычислительным.

В контексте наших исследований под параметрами предприятия нами понимается совокупность показателей, характеризующих величину и структуру материальных ресурсов, натуральные и стоимостные результаты деятельности, получаемые при использования ресурсного потенциала.

Обоснование параметров потенциально эффективного предприятия предполагает формирование такого его сбалансированного ресурсного потенциала, который обеспечивал бы максимальную отдачу каждого производственного ресурса. Еще А. Чаянов, рассуждая о рациональном сочетании ресурсов, предупреждал, что «всякое нарушение этой гармонии приводит к неизбежному и ощутительному понижению производительности труда и капитала, так как выводит хозяйство из оптимального сочетания производственных факторов» [273, с. 255].

Оптимальный размер предприятия не может быть величиной, обязательной для всех. Каждый хозяйствующий субъект строит свое производство сообразно фактору, находящемуся в минимуме, если нет возможности преодолеть дефицит этого фактора за счет использования привлеченных и заемных средств. Однако в каких бы размерах хозяйство ни строилось, оно всегда имеет пропорциональность частей и известную закономерность их соотношения, свойственную каждой системе хозяйства, обусловленную экономической целесообразностью и необходимостью.

Выбор наилучшего варианта из совокупности альтернативных по заранее определенному критерию происходит из ресурсных возможностей его реализации, то есть наличия первичных ресурсов, подлежащих преобразованию в процессе производства исходя из выбранных технологий.

Вариантность использования ресурсов обычно трактуется как вариантность или взаимозаменяемость технологических способов производственного и (или) конечного потребления ресурсов, альтернативность способов их соединения в процессе функционирования производственной системы. Как правило, выделяются три схемы взаимозаменяемости. Во-первых, один ре-

сурс – разные способы использования; во-вторых, разные ресурсы — один способ использования (точнее, одно целевое назначение); в-третьих, взаимозаменяемость по времени — между настоящим и будущим использованием ресурсов. При исследовании взаимозаменяемости ресурсов ряд исследователей предлагает объединять их в три группы: материально-денежные, трудовые и информационные. При этом к информационным ресурсам производственного процесса принято относить технологические данные как информацию о способах преобразования ресурсов и данные о технологии использования конечных продуктов, информацию о способах их потребления. В качестве «обобщенного» ресурса, позволяющего реализовать принцип взаимозаменяемости всех частных ресурсов, выступают денежные средства, реализующие функцию обмена ресурсами системы с внешней средой функционирования.

При моделировании альтернативности использования ресурсов следует учесть, что замещение одного ресурса другим влечет за собой соответствующие сдвиги в использовании остальных видов ресурсов. Таким образом, предпосылка вариантности потребления ресурсов связывает определение целей (удовлетворение вариантных потребностей) и характеристику ограничений (вариантность ресурсов), т. е. «внешние» параметры экономической системы, с ее «внутренней» структурой (вариантностью технологических способов производства и тем самым технико-экономических связей).

Реализация любой задачи по оптимизации параметров функционирования социально-экономической системы в качестве базиса решения имеет наличие ресурсов, объем которых может быть направлен для достижения установленных целей. Описание ресурсного базиса, формируемого различными факторами, формализуется, в конечном счете, в виде единой системы ресурсных ограничений. Ограничивающие факторы можно условно разделить на две группы: производственно-технологическую и социально-экономическую. Производственно-технологические ограничения представляют собой обратную сторону факторов технологической взаимозаменяемости ресурсов, поскольку в каждом производственном цикле возможности производственно-технологической реализации альтернатив определяются, с одной стороны, способами использования ресурсов, а с другой - их наличием, необходимым для реализации каждого из альтернативных способов. Социально-экономические ограничения, в свою очередь, отражают внутренние и внешние возможности хозяйственного механизма предприятия, связанные с процессами формирования и использования ресурсов.

Следует отметить один принципиальный момент, на котором базируется предлагаемая методика оптимизации ресурсного потенциала. Поскольку оптимизация целесообразна только для ограниченных факторов (в нашем случае речь идет об оптимизации распределения и перераспределения ограниченных ресурсов), то в качестве базисных ресурсов будут рассматриваться земля, основные и оборотные средства и трудовые ресурсы, тогда как влия-

ние на величину ресурсного потенциала остальных факторов (предпринимательская активность, информационные ресурсы и т.д.) может быть определено другими методами.

Мы разделяем мнение Э. Вилкаса и Е. Майминаса о том, что из всей совокупности ресурсов и факторов, оказывающих влияние на величину ресурсного потенциала, наиболее существенными являются ограниченные ресурсы, причем эта ограниченность не является абсолютной и не связывается с их «редкостью». Она имеет социально-экономическое содержание, выражает определенную степень освоения и использования потенциально безграничных ресурсов, достигнутую обществом на каждом данном отрезке его развития [50].

Ограниченность ресурсов является относительной в нескольких аспектах. Во-первых, она рассматривается относительно каждого данного (в том числе и будущего) момента времени. В общем случае предполагается воспроизводимость ресурсов, причем расширенная - с вовлечением новых, дополнительных по количеству и качеству ресурсов. Но это требует предварительных затрат наличных ресурсов в предшествующий период. В итоге когда «сегодняшние» ограничения могут быть сняты, то объективно могут возникнуть новые ограничения на более высоком уровне. Абсолютная ограниченность, невозможность воспроизводства ресурсов являются частным случаем. Однако для каждого момента времени будет существовать «своя» ограниченность ресурсов. Эта предпосылка является общей при любой конечной динамической постановке проблемы. Во-вторых, ограниченность ресурсов в известном смысле относительна и при статической постановке проблемы. Это связано с тем, что почти для любого заданного вектора выхода экономической системы и любой структуры производства существенна ограниченность не всех используемых, а некоторых видов ресурсов. На практике их называют «дефицитными» в отличие от тех ресурсов, которые не лимитируют данного производства, имеются как бы в «избытке».

Относительная дефицитность лимитирующих ресурсов может быть изменена не только в динамике, но и в статике: за счет взаимозаменяемости благ в удовлетворении конечных потребностей и (или) взаимозаменяемости ресурсов в производственном потреблении. В широком смысле это означает изменение интенсивности использования различных способов соединения ресурсов в процессе производства. Но в любом случае будет существовать «своя» ограниченность каких-то лимитирующих ресурсов. Э. Вилкас и Е. Майминас акцентируют внимание на том, что ограниченность ресурсов по-разному предстает на макро- и микроуровне. Относительно любой частной экономической единицы в отдельности можно предположить неограниченность ресурсов в том смысле, что она их получит перераспределением или найдет на рынке в нужном количестве. Иными словами, здесь допустима предпосылка моментальной воспроизводимости ресурсов; их ограниченность вводится в рассмотрение, чтобы отразить воздействие макроэкономических

факторов и обеспечить эффективность действия данной экономической единицы в этих условиях. Но чем выше мы поднимаемся по иерархии экономических систем, тем менее основательна предпосылка «свободных» ресурсов и тем существеннее предпосылка их ограниченности в макроэкономическом смысле [50].

При оптимизации ресурсного потенциала необходимо четкое согласование стратегии и тактики функционирования экономической системы, поскольку, с одной стороны, текущий маневр материальными ресурсами зависит от их объема и структуры, которые обусловлены развитием производства, динамикой и структурой инвестиционного процесса в среднесрочной и стратегической перспективе, а с другой стороны, сформированные в соответствии со стратегией развития и обслуживающие текущий производственный цикл материальные ресурсы во многом определяют возможности оперативного маневра, ритмичность производственного процесса.

В рамках каждого цикла управления необходимо не только наличие, но и комплементарность всех видов ресурсов - конкретного перечня материальных запасов и производственных мощностей, рабочей силы соответствующей квалификации и т. п. По любому принятому варианту технологического преобразования ресурсов они должны соответствовать друг другу как в количественном, так и в качественном отношении. Следовательно, комплекс ресурсных ограничений включает и требования внутренней пропорциональности, сбалансированности используемых ресурсов (их называют балансовыми ограничениями). При этом выявляются «узкие места», дефицитные для данного конкретного варианта технологии ресурсы, лимитирующие его применение факторы. Практически по каждому из управляемых параметров может быть образован резерв в рамках соответствующего временного горизонта и уровня управления. Он необходим не только для преодоления выявленных «узких мест», но и для адаптации системы к прогнозируемым изменениям нестабильной среды функционирования. Продуманная и обоснованная система резервов, обеспечивая в зависимости от их типа осуществление не одной альтернативы, а некоторого их множества, придает системе свойства мобильности и устойчивости, гарантирует определенное поле маневра.

В широком смысле система резервов - это не просто запасы материальных и денежных средств, «холодный» и «горячий» резерв мощностей, возможности привлечения и переориентации трудовых ресурсов.

Решение вопроса достижения оптимальных параметров ресурсных пропорций позволяет создать материальную основу сбалансированной производственной системы, на основании которой можно обосновывать способы и методы построения адекватной системы производственных отношений.

В условиях децентрализованной экономики современной России, характеризующейся относительно слабой регулирующей ролью государства, предприятия вынуждены самостоятельно вырабатывать стратегию развития,

адаптируя свои производственные системы к прогнозируемым изменениям внешних условий хозяйствования.

Направление и глубина корректировки производственных систем с целью адаптации предприятия к изменяющимся условиям должны определяться исходя из совокупности факторов. Выбор наилучшего варианта сочетания ресурсов из множества альтернативных относится к типичным задачам линейного программирования. Многоотраслевой характер производства, присущий большинству сельскохозяйственных предприятий, предполагает, что предприятие может использовать несколько технологических комбинаций, каждая из которых характеризуется фиксированными коэффициентами расхода ресурсов, а производство может осуществляться при параллельном использовании двух или более технологических процессов, результаты которых, в конечном счете, суммируются, что позволяет сформулировать задачу, связанную с максимизацией линейной функции при наличии линейных ограничений.

В общем виде эта задача может быть представлена следующим образом:

найти максимум функции

$$Z_{\max} = \sum_{j \in J} c_j x_j ,$$

где  $J$  – количество отраслей, развиваемых предприятием;

$x_j$  – размер  $j$ -й отрасли;

$c_j$  – оценка  $j$ -й отрасли.

При условии использования ограниченных ресурсов:

$$\sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq B_i \quad i \in I ,$$

где  $I$  – количество видов ресурсов, задействованных в производстве;

$B_i$  – наличие ресурсов  $i$ -го вида;

$a_{ij}$  – затраты ресурсов  $i$ -го вида на единицу  $j$ -й отрасли

и условия неотрицательности переменных:  $X_j \geq 0$ .

В качестве критерия оптимальности в задаче данного типа может быть использована максимизация стоимости валовой продукции в сопоставимых или текущих ценах, суммы прибыли, валового или чистого дохода и т.д.

Степень детализации ресурсов может быть различной. Наиболее часто в совокупность исследуемых факторов производства включают все виды сельскохозяйственных угодий, трудовые ресурсы с учетом их специализации, основные средства по видам и маркам, оборотные средства (можно даже в разрезе их наименований). Каждый вид ресурсов имеет свою специфику, которая и определяет особенности моделирования его использования.

Моделирование земельных ресурсов осуществляется исходя из их фактического наличия в хозяйственном обороте предприятия. Поскольку зе-

мельный фонд большинства сельскохозяйственных предприятий представляет собой совокупность арендованных земельных долей, то крайне важным моментом является оценка вероятности разрыва договора земли арендодателем в одностороннем порядке. Действительно, не редки случаи, когда собственники земельных долей в массовом порядке передавали доли в аренду другим сельскохозяйственным предприятиям или фермерским хозяйствам. В связи с тем, что тенденция увеличения площади необрабатываемой пашни продолжает сохраняться, этот вид угодий также следует дифференцировать, поскольку затраты на ее обработку будут различными. В целом следует отметить, что, с точки зрения технологической гибкости, пашня является универсальным ресурсом, который может быть задействован для развития любой растениеводческой отрасли, характерной для природно-климатических условий той или иной зоны земледелия. Исключения составляют склоновые земли, подверженные ветровой и водной эрозии. Для экономически сильных сельскохозяйственных предприятий, которые могут выступать в роли генераторов развития горизонтальной интеграции аграрных формирований, следует предусмотреть возможность увеличения площадей сельскохозяйственных угодий, в том числе и площади пашни.

Трудовые ресурсы наиболее часто определяются количеством трудоспособного населения, проживающего на территории конкретного сельскохозяйственного предприятия. Но по экспертным оценкам в 2000-2002 гг. около 22% трудоспособного населения, сохраняя регистрацию в сельских населенных пунктах, работало вне пределов сферы АПК. В то же самое время, при сокращении постоянных работников, существенно выросло число сезонных работников, причем в значительной степени за счет населения пенсионного возраста. При моделировании использования трудовых ресурсов целесообразно выделять следующие группы, необходимые для развития основных отраслей: трактористы-машинисты, операторы машинного доения, телятницы, скотники, работники свиноводства. Численность обслуживающего и вспомогательного персонала, руководителей и специалистов определяется на основании организационной структуры и структуры управления предприятием. В случае возможности взаимозаменяемости работников различных категорий повышается степень маневра этим видом ресурсов. Обязательным является моделирование использования трудовых ресурсов в пиковые периоды.

Особое внимание следует уделять моделированию использования основных средств. Их структурная сложность, неоднородность по степени воздействия на процесс производства активной и пассивной части, наличие узкоспециализированных видов основных средств, ограничивающих их технологическую гибкость, требует довольно глубокой детализации.

Использование стоимостной оценки основных средств не позволяет судить ни об их количестве, ни о структуре, ни о техническом состоянии, что объективно обуславливает использование натуральных показателей. То есть

необходимо исследовать производственные мощности зданий и сооружений по их функциональному назначению, наличие и техническое состояние машин и оборудования, качество основного стада и т.д. Современное состояние практически всех видов основных средств требует значительных затрат на доведение уровня их функциональных возможностей до нормативного. В ряде случаев эти затраты сопоставимы со стоимостью вновь приобретаемых основных средств. В связи с тем, что существенная доля активной части основных средств, используемых сельскими товаропроизводителями, изношена более чем на 100%, необходимо использовать коэффициенты технической готовности, отражающие процент отклонения проектируемой годовой выработки от нормативной.

При реализации оптимизационных задач по нахождению оптимальных параметров крупных предприятий традиционно используется обычный симплексный метод, когда все переменные являются вещественными. Такой подход обусловлен тем, что принято считать, что поскольку при больших масштабах производства единица каждой переменной является лишь малой частью общего значения, округление полученных значений до целых единиц не искажает смысла реализуемой задачи. Но данный подход не всегда оправдан. Так, например, при нахождении потребности в специализированной технике, производственных помещениях, перерабатывающих мощностей такое округление может привести к результатам, далеким от оптимального целочисленного решения. Особенно концентрированно эти проблемы возникают при высокой стоимости основных средств. Если импортный свеклоуборочный комбайн типа «Кляйн» стоит около 15 млн. руб., то определенная в ходе решения симплексным методом потребность в размере, например, полутора единиц не обеспечивает достоверной информационной базы для принятия решения о приобретении данного вида техники. Если приобрести один комбайн, то сверхнормативная загруженность приведет к его ускоренному износу и удлинит сроки проведения уборки сахарной свеклы. В случае приобретения двух единиц резко возрастают инвестиционные затраты и объем постоянных издержек в затратах на производство сахарной свеклы. Очевидно, что в этом случае площадь посева сахарной свеклы должна определяться не только исходя из влияния этой культуры на величину целевой функции и заданных агротехнических требований, но и с учетом оптимальной загруженности специализированной техники, то есть минимизации постоянных издержек.

Исходя из этого, мы считаем, что использование методов целочисленного программирования существенно повышает достоверность полученных в ходе исследований ресурсных пропорций и позволяет получить объективную оценку проектируемого состояния исследуемых моделируемых аграрных формирований.

Задача целочисленного программирования формулируется так же, как и классическая задача линейного программирования, но включает дополни-

тельное требование, состоящее в том, что значения определенных переменных, составляющих оптимальное решение, должны быть целыми неотрицательными числами.

На практике для решения задач целочисленного программирования долгое время использовался метод, предложенный Гомори. Этот метод основан на симплексном методе, и его сущность состоит в следующем. Симплексным методом находится оптимальный план задачи без условия целочисленности. Если оптимальный план целочисленный, то вычисления заканчиваются; если же оптимальный план содержит хотя бы одну дробную компоненту, то накладывают дополнительное ограничение, учитывающее целочисленность компонент плана, и вычисления симплексным методом продолжают до получения нового оптимального плана. Если и он является нецелочисленным, то составляют следующее ограничение, учитывающее целочисленность. Процесс присоединения дополнительных ограничений повторяется до тех пор, пока либо будет найден целочисленный оптимальный план, либо доказано, что задача не имеет целочисленных планов. Недостатком метода Гомори является требование целочисленности для всех переменных.

Функциональные возможности подпрограммы Solver табличного процессора Microsoft Excel, обеспечивающей решения оптимизационных задач, позволяют накладывать ограничения целочисленности на отдельные переменные или их группы, что полностью соответствует условиям поставленной нами задачи.

Потребность в оборотных средствах должна определяться в ходе решения оптимизационной задачи, исходя из их выбранных технологий, переходящих запасов и наличия свободных денежных средств и готовой продукции.

Существуют специальные методы, позволяющие оценить ценность каждого отдельного ресурса для исследуемой системы. К их числу относятся «двойственные оценки» ресурсов, названные Л.В. Канторовичем объективно обусловленными (в западной экономической литературе часто используется термин «теневые цены ресурсов»).

Экономическое содержание первой теоремы двойственности состоит в следующем: если задача определения оптимального плана, максимизирующего выпуск продукции, разрешима, то разрешима и задача определенных оценок ресурсов. Причем цена продукта, полученного в результате реализации оптимального плана, совпадает с суммарной оценкой ресурсов. Совпадения значений целевых функций для соответствующих решений пары двойственных задач достаточно для того, чтобы эти решения были оптимальными. Это значит, что план производства и вектор оценок ресурсов являются оптимальными тогда и только тогда, когда цена произведенной продукции и суммарная оценка ресурсов совпадают. Оценки выступают как инструмент балансирования затрат и результатов. Двойственные оценки обладают тем свойством, что они гарантируют рентабельность оптимального плана, т.е. ра-

венство общей оценки продукции и ресурсов обуславливают убыточность всякого другого плана, отличного от оптимального. Двойственные оценки позволяют сопоставлять и балансировать затраты и результаты системы.

Согласно второй теореме двойственности: для того чтобы планы  $X^*$  и  $Y^*$  пары двойственных задач были оптимальными, необходимо и достаточно выполнение условий:

$$X_i^* \left( \sum_{j=1}^m a_{ij} y_j^* - c_i \right) = 0 \text{ и } Y_j^* \left( \sum_{i=1}^n a_{ij} x_i^* - b_j \right) = 0$$

Из этих условий следует: если какое-либо неравенство системы ограничений в одной из задач не обращается в строгое равенство оптимальным планом этой задачи, то соответствующая компонента оптимального плана двойственной задачи должна равняться нулю. Если же какая-либо компонента оптимального плана одной из задач положительна, то соответствующее ограничение в двойственной задаче ее оптимальным планом должно обращаться в строгое равенство, т.е. если  $\sum_{i=1}^n a_{ij} x_i^* < b_j$ , то  $y_j^* = 0$  ( $j=1, \dots, m$ ), если

$y_j^* > 0$ , то  $\sum_{i=1}^n a_{ij} x_i^* = b_j$ . Точно так же, если  $\sum_{j=1}^m a_{ij} y_j^* > c_i$ , то  $x_i^* = 0$  ( $i=1, \dots, n$ ),

если  $x_i^* > 0$ , то  $\sum_{j=1}^m a_{ij} y_j^* = c_i$ . Экономически это означает, что если по некото-

рому оптимальному плану  $X^*$  производства расход  $j$ -го ресурса строго меньше его запаса  $b_j$ , то в оптимальном плане соответствующая двойственная оценка единицы этого ресурса равна нулю. Если же в некотором оптимальном плане оценок его  $j$ -я компонента строго больше нуля, то в оптимальном плане производства расход соответствующего ресурса равен его запасу. Отсюда следует вывод: двойственные оценки могут служить мерой дефицитности ресурсов. Дефицитный ресурс (полностью используемый по оптимальному плану производства) имеет положительную оценку, а избыточный ресурс (используемый не полностью) имеет оценку нулевую.

По третьей теореме двойственности двойственная оценка численно равна изменению целевой функции при изменении соответствующего ресурсу на единицу. Именно поэтому двойственные оценки  $y_j$  часто называются скрытыми, теневыми или маргинальными оценками ресурсов.

В. Данилов-Данильян [73] отмечает, что двойственные оценки отражают «внутреннюю» значимость ограниченных ресурсов, сугубо в тех рамках, которые задаются каждой конкретной моделью, но они не могут быть экстраполированы на какие-либо ситуации, выходящие за рамки модельных предпосылок. Эти оценки могут быть с успехом использованы для принятия решений о расшивке «узких мест» или освобождении от недостаточно эффективных ресурсов – для этого следует сравнить оптимальные оценки («внутренние») с внешними, то есть с ценами, по которым такие ресурсы мо-

гут быть куплены или проданы на рынке. Естественно, если «внутренняя» оценка, отражающая вклад дополнительной единицы соответствующего ей ресурса в целевую функцию, выше рыночной цены на него, то желательно приобрести дополнительное количество, в противном случае – наоборот, целесообразно реализовать некоторую часть такого ресурса вместо ее использования в данном производстве. Подобные сопоставления оптимальных оценок с внешними рыночными ценами весьма обычны при использовании оптимизационных моделей в системах поддержки решений.

Жесткая привязка к фактическому наличию ресурсов и их структуре приводит к тому, что оптимальные ресурсные пропорции в несбалансированных системах могут быть достигнуты лишь при недоиспользовании ряда ресурсов, «излишки» которых, будучи не задействованы в процессе производства, являются своеобразным «балластом», обуславливающим падение эффективности их использования.

То есть при несбалансированном ресурсном потенциале по части ресурсов наблюдается отклонение между их фактическим наличием и значением, полученным по оптимальному решению:  $B_i^{факт} \geq B_i^{расч}$  или  $B_i^{факт} - B_i^{расч} = B_i^{неисп}$ , тогда как по ресурсам, находящимся в дефиците,  $B_i^{факт} = B_i^{расч}$ , где  $B_i^{факт}$  - фактическое наличие ресурса  $i$ -го вида,  $B_i^{расч}$  - потребность в ресурсе  $i$ -го вида по оптимальному решению,  $B_i^{неисп}$  - объем ресурсов  $i$ -го вида, незадействованный в процессе производства.

Реализация оптимизационной задачи при фиксированных объемах и структуре ресурсов позволяет найти наилучшее сочетание отраслей и оценить потенциал предприятия по какому-либо критерию. Но такая постановка задачи не позволяет оценить возможности роста потенциала. Возникает дилемма: с одной стороны, задача требует ограничения хотя бы одного вида ресурсов (в противном случае область допустимых решений будет неограниченной), с другой – ограничение ресурсов не позволяет минимизировать объемы не задействованных в производстве ресурсов за счет возможного приращения ресурса, находящегося в дефиците.

Предлагаемый методический подход заключается в преобразовании ограничения типа  $\sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq B_i \quad i \in I$  в ограничение  $\sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq B_i + \Delta B_i \quad i \in I$ , где  $\Delta B_i$  - возможное приращение ресурса  $i$ -го вида.

Объем приращений отдельных видов ресурсов, в свою очередь, также требует ограничения. Физическое ограничение приращения ресурсов будет страдать определенным субъективизмом, поскольку невозможно учесть комплексное влияние изменения отдельного ресурса на изменение оптимальных ресурсных пропорций. Например, увеличив на заданное значение площадь пашни в обработке невозможно точно определить требуемое увеличение остальных ресурсов, позволяющих не только обеспечить рост ресурсного потенциала, но и создать предпосылки роста эффективности использования

каждого вида ресурсов. В связи с этим ограничения приращения ресурсов должны определяться собственными инвестиционными ресурсами и возможностью привлечения дополнительных средств со стороны: средства инвестора, банковские кредиты, эмиссия ценных бумаг и т.д.

Экономико-математическая задача может быть сформулирована следующим образом: определить оптимальные ресурсные пропорции предприятия, исходя из фактического наличия ресурсов при условии ограниченности привлеченных средств.

В этом случае в экономико-математическую модель вводятся следующие ограничения:

по определению дополнительной потребности в ресурсах и их излишков сверх оптимальных ресурсных пропорций

$$X_r^o = B_r + X_r^p - X_r^l \quad r \in R,$$

где  $R$  – количество видов ресурсов;

$B_r$  - фактическое наличие ресурса  $r$ -го вида;

$X_r^o$  - потребность в ресурсе  $r$ -го вида по оптимальному решению;

$X_r^p$  - дополнительная потребность в ресурсе  $r$ -го вида по оптимальному решению;

$X_r^l$  -излишек ресурса  $r$ -го вида по оптимальному решению;

по определению стоимости приращения отдельных видов ресурсов

$$s_r X_r^p = \bar{X}_r^p \quad r \in R,$$

где  $s_r$  - цена приобретения единицы ресурса  $r$ -го вида;

$\bar{X}_r^p$  - стоимостная оценка дополнительной потребности в ресурсе  $r$ -го вида.

по определению суммарной стоимости приращения ресурсов

$$\sum_{r \in R} \bar{X}_r^p = X',$$

где  $X'$  - суммарная потребность в инвестиционных ресурсах;

по определению стоимости излишков отдельных видов ресурсов

$$o_r X_r^l = \bar{X}_r^l \quad r \in R,$$

где  $o_r$  - остаточная или ликвидационная стоимость единицы ресурса  $r$ -го вида, находящегося в излишке;

$\bar{X}_r^l$  -стоимостная оценка излишков ресурса  $r$ -го вида;

по определению реальной стоимости излишков ликвидных ресурсов

$$\sum_{r \in R} k_r \bar{X}_r^l = \bar{X}'' ,$$

где  $k_r$  - коэффициент корректировки остаточной или ликвидационной стоимости ресурса  $r$ -го вида,

$\bar{X}''$  - собственные инвестиционные средства;

по обеспечению потребности в инвестиционных ресурсах за счет собственных и привлеченных средств

$$X' = \overline{X}'' + \overline{X}''',$$

где  $\overline{X}'''$  - привлеченные средства;

по общему объему привлеченных средств

$$\sum_{p \in P} X_p''' = \overline{X}''',$$

где  $P$  – количество источников привлечения ресурсов;

$X_p'''$  - объем привлеченных средств из  $p$ -го источника;

по объему средств, привлеченных из различных источников

$$X_p''' \leq D_p \quad p \in P,$$

где  $D_p$  - максимально возможный объем привлечения средств из  $p$ -го источника.

Величина текущих затрат по предприятию определяется постатейно в соответствии с «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях», утвержденными Министерством сельского хозяйства Российской Федерации (Приказ № 792 от 6 июня 2003 г.). Затраты на обслуживание ресурсов, привлеченных для инвестирования в основные и оборотные средства, включаются в ограничение по внереализационным расходам в виде процентов за банковский кредит и не относятся на себестоимость продукции в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 N 27н).

Реализация данной экономико-математической модели требует детальной проработки входной информации как организационно-экономического характера, так и непосредственно описывающей ресурсообеспеченность предприятия. В рамках подготовки входной информации необходимо провести инвентаризацию земель, основных и оборотных средств, оценить трудовые ресурсы, которые могут быть вовлечены в процесс производства.

С целью первичной адаптации системы к условиям нестабильной среды функционирования технико-экономические коэффициенты и коэффициенты целевой берутся на уровне их математических ожиданий, что, по сути, позволяет перейти к М-модели стохастического программирования.

Структура модели допускает ввод дополнительных ограничений, связанных с учетом дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

Предусмотренное в модели формирование общей потребности в инвестиционных ресурсах, необходимых для достижения оптимальных ресурсных пропорций, за счет собственных и привлеченных средств, позволяет

оценить возможности роста ресурсного потенциала предприятия по трем направлениям:

- во-первых, при корректировке сочетания отраслей при неизменном объеме имеющихся в наличии ресурсов;
- во-вторых, при трансформации излишков отдельных видов ресурсов в инвестиционные средства;
- в-третьих, при привлечении ограниченных объемов дополнительных средств.

Следует отметить, что предлагаемая экономико-математическая модель, позволяющая определять оптимальные базовые параметры развития предприятия через достижение оптимальных ресурсных пропорций, ориентирована, в первую очередь, на эффективное функционирование самого хозяйствующего субъекта. Опыт разработки бизнес-планов, реализация тестовых задач дают возможность сделать вывод о том, что в каждом случае привлечение дополнительных средств обеспечивает рост эффективности сельскохозяйственного производства, но далеко не всегда показатели инвестиционной эффективности удовлетворяют требованиям инвесторов.

В этой связи необходимо проведение постоптимизационного анализа эффективности инвестиций через составление и исследование прогноза движения денежных средств. Прогнозный отчет о движении денежных средств может быть получен на основе использования имитационной модели, использующей в качестве исходных данных параметры, полученные в результате решения оптимизационной задачи.

Отчет о движении денежных средств (Cash Flow) отражает денежные поступления и выплаты, связанные с основными статьями доходов и расходов. Данный отчет содержит три раздела, соответствующие основным направлениям деятельности предприятия:

- кэш-фло от операционной деятельности;
- кэш-фло от инвестиционной деятельности;
- кэш-фло от финансовой деятельности.

При оценке эффективности инвестиционного проекта можно использовать показатели, учитывающие или не учитывающие временную стоимость денег.

К показателям, не учитывающим временную стоимость денег, относятся следующие.

Чистый накопленный доход (net cash flow) - это разность между величинами поступлений и инвестиций проекта за весь срок его реализации, измеряет всю массу дохода, полученного за период осуществления проекта в абсолютных величинах, и рассчитывается по формуле:

$$NCF = \sum_{i=0}^n NCF_i \quad ,$$

где  $NCF$  - чистый накопленный доход проекта;

$NCF_i$  - чистый денежный поток за период  $i$ ;  
 $n$  - общее количество периодов проекта.

Срок окупаемости (payback period), определяющийся как продолжительность времени, необходимого для возмещения инвестиционных затрат из денежных потоков.

$$PB = PB_n + \frac{S_n - I}{NCF}$$

где  $PB_n$  - количество полных периодов, в течение которых сумма чистых денежных потоков достигнет размера инвестиций;

$S_n$  - сумма чистых денежных потоков проекта, полученная за  $PB_n$  периодов;  
 $I$  - размер инвестиций;

$NCF$  - чистый денежный поток в следующий за  $PB_n$  период.

К показателям, учитывающим временную стоимость денег, относятся чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности и дисконтированный срок окупаемости.

Чистая текущая стоимость (net present value) характеризует общий абсолютный результат инвестиционной деятельности, ее конечный эффект. Определяется как разность между дисконтированными на один момент времени величинами поступлений и инвестиций проекта. Чистая текущая стоимость проекта представляет собой сумму дисконтированных чистых денежных потоков (net cash flow).

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i}$$

где  $NPV$  - чистая текущая стоимость;

$r$  - ставка дисконтирования;

$i$  - порядковый номер периода от начала проекта;

$n$  - общее количество периодов проекта;

$NCF_i$  - чистые денежные потоки в период  $i$  (инвестиционные расходы со знаком "-").

Внутренняя норма рентабельности (internal rate of return) представляет собой ставку дисконта, при которой суммарная приведенная стоимость денежных потоков от инвестиций равна суммарной приведенной стоимости этих инвестиций, т.е. при начислении на сумму инвестиций процентов по ставке, равной внутренней норме рентабельности, обеспечивается получение распределенного во времени дохода.

Дисконтированный срок окупаемости (discounted payback period) - это продолжительность периода, в течение которого сумма денежных потоков, дисконтированных на момент начала проекта, сравнивается с суммой приведенных инвестиций. Он представляет собой необходимое время для полной компенсации инвестиций дисконтированными доходами.

Обоснование ставки дисконтирования, необходимой для расчета показателей эффективности инвестиций, учитывающих временную стоимость денег, предлагается проводить в соответствии с требованиями, изложенными в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных

проектов и отбору их для финансирования» №7-12/47 от 31.03.1994 и № ВК-477 от 21.06.1999, утвержденных Министерством экономики и Министерством финансов РФ.

## **6.2. Оптимизация параметров сбалансированных производственных систем сельскохозяйственных предприятий**

Эмпирические исследования перспектив развития целого ряда сельскохозяйственных предприятий Воронежской и Липецкой областей позволяют сделать вывод о том, что даже в современных условиях, которые признаются целым рядом ученых как неблагоприятные для функционирования аграрных формирований, за счет дополнительных источников финансирования эти предприятия могут сформировать потенциально эффективные производственные системы, обеспечивающие возможности их устойчивого развития.

Внутреннее содержание понятия «производственная система» в экономической литературе остается дискуссионным. Наиболее часто производственная система рассматривается как образование (комплекс) из работников, средств и предметов труда, отношения и взаимодействия которых подчинены производству предметов потребления; либо обособившаяся в результате общественного разделения труда часть производственного процесса. Ряд авторов под производственной системой понимают комбинационное подвижное соединение вещественных, энергетических и информационных ресурсов, тогда как другие - объединяющее и связывающее в единое целое множество технологических процессов, коллективы людей, ресурсы и др. При определенном уровне абстракции производственная система нередко отождествляется с системой «затраты–превращение–выпуск».

На наш взгляд, производственную систему следует рассматривать в широком и узком понимании. Производственная система в широком смысле этого слова отражает непрерывно возобновляющийся процесс, общественное воспроизводство. В этом смысле понятие «производственная система» близко к понятию экономической системы. Производственная система в узком смысле - представляет собой систему, функционирующую на уровне отдельно взятого предприятия и преобразующую исходные ресурсы в готовый продукт или услуги под воздействием внешней среды функционирования.

Структура производственной системы определяется составом и взаимосвязями ее элементов и подсистем, а также связями с внешней средой. Различают пространственную (расположение элементов системы в пространстве) и временную (последовательность изменения состояния элементов и системы в целом во времени) структуры производственных систем. Они тесно взаимосвязаны и взаимозависимы.

Под формированием производственных систем понимается процесс накопления ресурсов и выбор технологий их использования. Процесс фор-

мирования производственных систем происходит в соответствии с законами статики и развития социально-экономических структур (законы соответствия целям, адаптации к внешней среде, пропорциональности элементов, инертности, эластичности и т.д.). Основными принципами их формирования являются:

- принцип системности, реализуемый через функциональные взаимосвязи между всеми элементами системы и обеспечивающий сбалансированность системы;

- принцип открытости, требующий учета прогнозируемых изменений нестабильной среды функционирования через корректировку системы входных и выходных параметров;

- принцип масштабирования параметров, обеспечивающий возможность изменения параметров системы в пределах всего прогнозируемого интервала их колебаний;

- принцип минимизации издержек, обеспечивающий экономию затрат на формирование системы.

В результате устойчивого функционирования предприятия происходит воспроизводство всех элементов и подсистем, в том числе и производственной. Причем, производственная система воспроизводится не в фиксированных пропорциях, а в пропорциях, адаптирующихся к изменяющимся условиям хозяйствования. Необходимость постоянной корректировки ресурсных пропорций объективно обуславливает использование целого спектра методов оперативного управления ресурсами. Неоднородность ресурсов, специфика воспроизводства каждого из них требуют соблюдения определенных принципов воспроизводства функциональной и структурной целостности производственной системы. К их числу относятся:

- принцип непрерывности планирования, заключающийся в обязательном использовании выходных параметров одного производственного цикла в качестве входных параметров следующего;

- принцип адаптивности, позволяющий осуществлять корректировку структуры системы как после завершения производственного цикла, так и внутри его под воздействием изменения внутренних и внешних условий хозяйствования;

- принцип пропорциональности, обеспечивающий соблюдение оптимального соотношения между элементами системы при изменениях ее структуры;

- принцип технологической гибкости, позволяющий осуществлять маневрирование ресурсами для адаптации системы к изменяющимся факторам нестабильной среды функционирования.

Процессы формирования и воспроизводства производственных систем относятся к задачам стратегического и тактического управления.

Естественно, что в более выгодных условиях находятся хозяйства с более высоким уровнем ресурсообеспеченности и сохранившие инвестиционную привлекательность.

В условиях острейшего дефицита собственных источников финансирования, характерного для большинства сельскохозяйственных предприятий, стратегия их развития будет напрямую определяться как внутренними резервами, так и объемом привлеченных инвестиционных ресурсов.

Использование предлагаемых методик оптимизации ресурсных пропорций сельскохозяйственных предприятий позволяет:

во-первых, оценить их производственные возможности в разрезе трех вариантов формирования ресурсного потенциала: при фактических объемах и структуре ресурсов (1-й вариант), при трансформации отдельных факторов производства в инвестиционные ресурсы (2-й вариант) и при привлечении инвестиций, необходимых для выхода на оптимальные ресурсные пропорции (3-й вариант);

во-вторых, провести оценку по различным критериям альтернативных вариантов развития предприятий;

в-третьих, провести анализ чувствительности системы к изменению условий хозяйствования;

в-четвертых; обосновать стратегические параметры развития предприятий и определить объемы, структуру и динамику инвестиций, необходимых для их достижения;

в-пятых; исследовать эффективность различных мероприятий по регулированию ресурсного потенциала хозяйствующих субъектов.

Анализ возможных сценариев развития сельскохозяйственных предприятий при неизменной структуре ресурсов, при их внутренней трансформации и при использовании привлеченных средств был проведен на примере сельскохозяйственных предприятий «Октябрьское» Усманского района Липецкой области и «Красноармейское» Эртильского района Воронежской области.

СХП «Красноармейское» является традиционным сельскохозяйственным предприятием, развивающим совокупность отраслей. Основными товарными культурами являются зерновые, сахарная свекла и ее семена, подсолнечник. Отрасль животноводства представлена молочным скотоводством.

Производственный потенциал предприятия складывается из земли, основных средств и трудовых ресурсов. По состоянию на 1.01.2003 г. в хозяйственном обороте находилось 3 663 га пашни и 318 га пастбищ. Основные средства были представлены 27 тракторами (средний износ составляет около 98%); 10 зерноуборочными комбайнами (средний износ - 100%), 19 грузовыми автомобилями (средний износ - более 75%) и соответствующим шлейфом сельскохозяйственных машин, основная часть из которых полностью изношена. Среднегодовая численность работников в 2002 году составила 156 че-

ловек, из которых 36 механизаторов, 21 оператор машинного доения, 32 скотника и телятниц, 29 руководителей и специалистов.

В хозяйственном обороте СХП «Октябрьское» в 2002 г. находилось 3 496 га пашни, 348 га пастбищ. Основные средства были представлены 24 тракторами (средний износ составляет около 85%); 13 зерноуборочными комбайнами (средний износ - 100%), 17 грузовыми автомобилями (средний износ - 48%) и шлейфом сельскохозяйственных машин, основная часть из которых полностью изношена. Среднегодовая численность работников в 2001 году составила 102 человека, из которых 22 механизаторов, 12 операторов машинного доения, 11 скотников, 20 руководителей и специалистов.

Реализация экономико-математических моделей по оптимизации ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий по трем указанным выше вариантам позволила получить следующие результаты.

По сельскохозяйственному предприятию «Красноармейское» при фактической структуре ресурсов при условии выполнения используемых технологий может быть вовлечено в хозяйственный оборот только 2 182 га пашни. При сохранении поголовья скота на фактическом уровне удельный вес кормовых культур в структуре посевных площадей достигает 35,4%. Сокращение пашни в обработке происходит за счет сокращения площадей, выделяемых для возделывания зерновых и технических культур, так как именно по технике, необходимой для их выращивания и уборки, положение наиболее критическое. В таблице 17 приведены основные показатели, характеризующие изменение ресурсного потенциала СХП «Красноармейское» при фактических объемах и структуре ресурсов и при их оптимизации за счет собственных и привлеченных средств.

Низкий удельный вес в структуре посевных площадей товарных культур в первом варианте приводит к резкому сокращению объемов реализуемой продукции, что в сочетании с более низкими ценами продукции, передаваемой кредиторам при погашении товарных кредитов, обуславливает общее снижение объемов выручки от реализации произведенной продукции.

Но даже при таких масштабах производства хозяйство может оставаться прибыльным, хотя уровень рентабельности составляет всего 6,3%, что в условиях рискованного характера сельскохозяйственного производства не является достаточным даже для обеспечения простого воспроизводства.

Вместе с тем следует отметить, что хозяйство может корректировать ресурсные пропорции за счет трансформации ресурсов, не задействованных в процессе производства в инвестиционные средства. В ходе решения экономико-математической задачи был определен перечень средств, которые могут быть реализованы по остаточной или ликвидной стоимости с учетом спроса на эти виды техники, для реинвестирования полученных средств в ресурсы, находящиеся в дефиците.

**Таблица 17. Сравнительная оценка сценариев развития СХП «Красноармейское»**

Показатели	1-й вариант	2-й вариант	3-й вариант
Пашня в обработке, га	2182	2350	3663
Структура посевных площадей, %			
Зерновые всего	40,7	53,7	47,3
в т.ч. озимые	25,1	27,8	22,5
Технические всего	13,9	19,8	22,0
в т.ч. сахарная свекла фабричная	5,7	6,9	10,0
сахарная свекла маточная	1,2	2,3	1,5
свекловысадки	2,3	4,1	2,6
подсолнечник	4,7	6,5	7,9
Кормовые всего	35,4	14,8	21,0
в т.ч кукуруза на силос и зеленый корм	12,6	5,3	7,5
однолетние травы	10,4	4,4	6,2
многолетние травы	9,6	4,0	5,7
Пар	10,0	11,7	9,7
Поголовье скота, гол.			
Крупный рогатый скот всего	870	392	870
в т.ч. коров	400	180	400
Потребность в трудовых ресурсах			
Среднегодовая численность работников	115	94	133
Результативность производственно-финансовой деятельности			
Выручка от реализации, тыс. руб.	14 025	21 943	36 030
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	13 199	19 384	22 392
Прибыль, тыс. руб.	826	2 559	13 638
Уровень рентабельности, %	6,3	13,2	60,9
Инвестиции в основные средства, тыс. руб.	0	2 654	31 776
Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	15 794	20 036	21 607
Прибыль за 5 лет в расчете на 1 руб. инвестиций, руб.	0,05	0,12	0,48
Прибыль за 5 лет в расчете на 1 га пашни, руб.	1,89	5,44	18,62

Именно необходимостью изменения ресурсных пропорций продиктовано сокращение поголовья крупного рогатого скота. Суммарная стоимость инвестиционных ресурсов, полученных за счет собственных средств, составит 6 854 тыс. руб., из которых 3 700 тыс. руб. будут направлены на погашение кредиторской задолженности, а 3 154 тыс. руб. будут инвестированы в капитальный ремонт и приобретение основных средств.

За счет сокращения площадей кормовых культур и роста общей площади пашни в обработке СХП «Красноармейское» может довольно существенно увеличить объемы производства товарной растениеводческой продукции. Сумма выручки от ее реализации достигает 21,9 млн. руб., а масса прибыли - 2,6 млн. руб. Уровень рентабельности составляет 13,2%. Основным недостатком данного варианта является недоиспользование пашни (64,2% от имеющейся площади). Собственные источники дополнительного приобретения основных и оборотных средств исчерпаны, получение банков-

ских кредитов невозможно в силу низкой залоговой стоимости имеющегося у предприятия имущества.

Для выхода на оптимальные ресурсные пропорции необходимы привлеченные инвестиционные ресурсы. Основные параметры этого варианта развития предприятия (табл. 17), полученные в ходе реализации третьего варианта поставленной экономико-математической задачи, свидетельствуют о довольно высокой инвестиционной привлекательности СХП «Красноармейское». При инвестировании 33,2 млн. руб. в приобретение рекомендуемого ассортимента техники и финансировании текущих затрат в течение первых трех лет (34,5 млн. руб.) с учетом погашения имеющейся кредиторской задолженности срок окупаемости инвестиций составит 45 мес. График сальдо дисконтированных денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности представлен на рисунке 13.



**Рис. 13. Дисконтированное сальдо денежных потоков по СХП «Красноармейское»**

Использование инвестиций для сбалансирования задействованных в процессе производства ресурсов обеспечивает существенный рост экономической эффективности функционирования предприятия. Так, расчетный уровень рентабельности составляет 60,9%, а масса прибыли достигает 13,6 млн. руб. Выход прибыли в расчете на 1 га пашни при функционировании предприятия в рамках данного варианта составит 3,72 тыс. руб., что в 9,8 и 3,4 раза больше, чем соответственно в первом и втором вариантах. Данный вариант имеет значительное преимущество и в эффективности использования инвестиций. Если на 1 руб. вложенных средств за пять лет прибыль по третьему варианту достигает 0,48 руб., то по второму варианту - всего 0,12 руб., а по первому - лишь 0,05 руб.

Аналогичные расчеты были проведены по СХП «Октябрьское» (табл. 18). Даже при фактическом уровне ресурсообеспеченности СХП «Октябрьское» может получать более 1,6 млн. руб. прибыли, уровень рентабельности будет находиться на уровне 10,5%.

**Таблица 18. Сравнительная оценка сценариев развития СХП «Октябрьское»**

Показатели	1-й вариант	2-й вариант	3-й вариант
Пашня в обработке, га	2655	3496	3496
Структура посевных площадей, %			
Зерновые всего	60,1	64,2	58,8
в т.ч. озимые	20,3	21,6	22,8
Технические всего	7,7	12,0	15,6
в т.ч. сахарная свекла фабричная	1,9	0,0	3,6
подсолнечник	5,8	12,0	12,0
Кормовые всего	20,6	11,2	15,6
в т.ч. кукуруза на силос и зеленый корм	7,2	3,9	5,5
однолетние травы	4,6	2,5	3,5
многолетние травы	6,8	3,7	5,2
Пар	11,6	12,6	10,0
Поголовье скота, гол.			
Крупный рогатый скот всего	566	353	566
в т.ч. коров	250	156	250
Потребность в трудовых ресурсах			
Среднегодовая численность работников	89	83	92
Результативность производственно-финансовой деятельности			
Выручка от реализации, тыс. руб.	16 871	19 698	25 498
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	15 264	15 603	17 011
Прибыль, тыс. руб.	1 607	4 095	8 487
Уровень рентабельности, %	10,5	26,2	49,9
Инвестиции в основные средства, тыс. руб.	0	5 102	17 076
Текущие затраты без амортизации, тыс. руб.	16 180	16 594	18 538
Прибыль за 5 лет в расчете на 1 руб. инвестиций, руб.	0,10	0,23	0,39
Прибыль за 5 лет в расчете на 1 га пашни, тыс. руб.	3,03	5,86	12,14

Относительно хорошее состояние активной части основных средств, несмотря на высокий уровень износа, в сочетании с исключением из севооборота сахарной свеклы, как самой капиталоемкой культуры, позволяет за счет собственных источников достигнуть ресурсных пропорций, обеспечивающих полное использование земли (в первом варианте имелась возможность обработки лишь 75,9% пашни). При этом поголовье крупного рогатого скота сокращается на 37,6% при соответствующем сокращении площадей, отводимых под кормовые культуры. Освобождающиеся площади используются для максимального насыщения севооборотов подсолнечником и зерновыми культурами. Общая сумма инвестиций, необходимых для восстановления и дополнительного приобретения основных средств, покрывается за счет собственных источников и составляет 5 102 тыс. руб. При данных ресурсных пропорциях уровень рентабельности по СХП «Октябрьское» достигает

26,2%, а масса прибыли увеличивается до 4 095 тыс. руб. В расчете на 1 руб. собственных совокупных инвестиционных вложений за пять лет данное хозяйство имеет возможность получить 0,23 руб. прибыли.

Вместе с тем следует отметить, что дальнейшее наращивание ресурсного потенциала может происходить только за счет привлеченных средств. Так, для выхода на параметры третьего варианта развития СХП «Октябрьское» на капитальный ремонт и приобретение основных средств требуется затратить 17,1 млн. руб., а общая сумма привлеченных средств до наступления окупаемости проекта (35 месяцев) составит 49,4 млн. руб. Освоение рекомендуемых ресурсных пропорций обеспечит рост эффективности всех факторов производства и привлеченных инвестиционных ресурсов.

Данные инвестиционные проекты могут быть реализованы за счет привлечения инвестиционных кредитов без потери экономической самостоятельности предприятий. В силу неразвитости системы долгосрочного кредитования альтернативным источником финансирования предлагаемых структурных изменений могут быть средства частных инвесторов.

Наряду с предприятиями, имеющими удовлетворительное финансовое состояние, довольно велик удельный вес хозяйств, находящихся на грани банкротства, одним из которых является сельскохозяйственное предприятие «Колос» Новоусманского района Воронежской области, до 2003 г. являвшееся подсобным хозяйством завода ВЭЛТ. Отсутствие финансирования со стороны головной организации в условиях отсутствия собственных финансовых ресурсов привело к резкому падению его ресурсного потенциала. На момент прихода в это хозяйство инвестора СХП «Колос» располагало следующими основными средствами:

Группа «здания»: два коровника (введены в эксплуатацию в 1982 г. и 1983 г.) на 200 ското-мест, телятник (1994 г.) на 300 ското-мест, дом животновода - контора (1992 г.). Остаточная стоимость зданий – 1,6 млн. руб.

Группа «сооружения»: комплекс зерноочистительный (1983 г.), сенохранилище (1987 г.), ангар для ядохимикатов (1987 г.), ангар-склад (1992 г.), модуль для хранения и ремонта техники (1989 г.), убойный цех (1992 г.), скважина водоснабжения и башня Рожновского (1984 г.). Остаточная стоимость сооружений – 0,9 млн. руб.

Группа «машины и оборудование»: один трактор К-700, два – ДТ-75, три – МТЗ-80, по одному зерноуборочному комбайну Дон-1500 и Енисей – 1200, самоходная косилка Д-101Н. Износ по всем тракторам и самоходным машинам составляет 100%. Оценочная стоимость – 0,5 млн. руб. Износ шлейфа сельскохозяйственных машин – 100%, оценочная стоимость - 0,1 млн. руб.

Группа «транспортные средства»: 3 автомобиля САЗ-3507 и два прицепа 2ПТС-4 с общей остаточной стоимостью 0,1 млн. руб.

Суммарная стоимость основных средств, приобретенных инвестором, составила 3,2 млн. руб. Также инвестор погасил 0,3 млн. руб. кредиторской

задолженности СХП «Колос». В аренду было взято 946 га пашни и 120 га пастбищ. Животноводство – как отрасль в хозяйстве было ликвидировано полностью еще в 2001 г.

На начало 2003 г. ведение процесса производства сельскохозяйственным предприятием «Колос» за счет собственных ресурсов было невозможно, так как полностью отсутствовали оборотные средства, а шлейф сельхозмашин не мог обеспечить проведение основных агротехнических мероприятий в допустимые сроки.

Получив контроль над землей и основными средствами, инвестор объективно столкнулся с совокупностью альтернативных вариантов развития предприятия, каждый из которых предполагал привлечение значительных объемов привлеченных средств. На этапе предварительной оценки приоритетных направлений инвестиций и их структуры инвестор, оценив тенденции изменения экономической эффективности различных отраслей, сделал акцент на товарное земледелие с оценкой возможности развития животноводства.

Для определения инвестиционной привлекательности отдельных отраслей сельскохозяйственного производства были проанализированы объемы инвестиций в основные и оборотные средства, необходимые для их развития, сальдо денежных потоков и сроки окупаемости инвестиционных затрат. Проектируемые уровни урожайностей сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных определялись значениями их математических ожиданий с учетом выбранных технологий и планируемым уровнем интенсификации производства.

Для обеспечения возможности сравнения инвестиционной эффективности конкретных отраслей на первом этапе исследования нами были допущены следующие условия: вся имеющаяся в хозяйстве пашня занимается только одной культурой, потребность в основных средствах определяется исходя из обеспечения оптимальных агротехнических сроков проведения отдельных технологических операций. Этот этап во многом является условным, поскольку: во-первых, научно обоснованная система земледелия для Воронежской области не предусматривает возделывание монокультур; во-вторых, оптимальность использования техники общего назначения достигается за счет подбора культур с различными сроками проведения аналогичных технологических операций, что позволяет сократить потребность в основных средствах при соблюдении рекомендуемых агротехнических сроков.

Для определения суммарного эффекта от сочетания различных культур рассмотрены три варианта севооборотов: 1-й вариант: зерновые, подсолнечник, сахарная свекла и картофель; 2-й вариант: зерновые, подсолнечник и сахарная свекла; 3-й вариант: зерновые и подсолнечник.

Оптимальные структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур для каждого из этих вариантов, полученные в результате реализации

экономико-математических задач по предлагаемой в работе методике, представлены в таблице 19.

**Таблица 19. Проектируемые структуры посевных площадей по СХП «Колос», %**

Сельскохозяйственные культуры	1-й вариант	2-й вариант	3-й вариант
Озимая пшеница	17,2	17,2	22,6
Яровая пшеница	7,3	9,6	11,8
Ячмень	19,0	14,8	17,9
Горох	14,2	14,2	13,0
Просо	6,4	6,4	8,0
Гречиха	5,0	5,3	10,1
Картофель	9,7	0,0	0,0
Сахарная свекла	10,8	18,8	0,0
Подсолнечник	10,5	13,7	16,5
Всего	100,0	100,0	100,0

Отсутствие в севооборотах кормовых культур приводит к тому, что удельный вес картофеля и технических культур превышает рекомендуемые пределы насыщения севооборотов этими культурами. Так, при развитии производства зерновых и подсолнечника удельный вес последнего в структуре посевных площадей достигает 16,5%. Вместе с тем следует отметить, что анализ ротации сельскохозяйственных культур по полям и рабочим участкам севооборотов с учетом фактического размещения подсолнечника в последние годы позволяет утверждать о том, что рекомендуемые сроки возвращения подсолнечника на те же рабочие участки на срок реализации проекта соблюдаются. За срок жизни проекта предприятие выйдет на уровень самофинансирования, после чего будет проведена корректировка структуры посевных площадей в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка и возможными изменениями стратегии развития аграрного формирования.

**Таблица 20. Инвестиции в основные средства по СХП «Колос», тыс. руб.**

Сельскохозяйственные культуры	Объем инвестиций
Озимая пшеница	33 136,0
Яровая пшеница	30 361,0
Ячмень	31 109,0
Горох	32 329,4
Просо	38 929,0
Гречиха	29 461,0
Картофель	115 056,6
Сахарная свекла	82 435,0
Подсолнечник	36 823,4
1-й вариант севооборота	39 920,4
2-й вариант севооборота	29 133,4
3-й вариант севооборота	15 552,4

В таблице 20 приведены данные об объеме инвестиций в случаях, когда вся площадь будет занята одной культурой или одним из трех оптимальных вариантов сочетания культур. Самыми капиталоемкими культурами из числа рассматриваемых являются картофель и сахарная свекла, тогда как по

остальным культурам объем инвестиций в основные средства колеблется незначительно.

Показательна ситуация в случае оптимизации сочетания культур. За счет сглаживания пиковой потребности в технике общего назначения за счет разных сроков ее использования по всей совокупности рассматриваемых культур суммарный объем инвестиций в основные средства может быть снижен до 39,9 млн. руб. (до 42,2 тыс. руб. в расчете на 1 га пашни), а в случае с развитием производства зерновых и подсолнечника и до 15,5 млн. руб. (до 16,4 тыс. руб. в расчете на 1 га пашни). Несколько иная ситуация складывается по текущим затратам и общей сумме привлеченных средств.

**Таблица 21. Текущие затраты с НДС, тыс. руб.**

Сельскохозяйственные культуры	Годы						Всего
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Озимая пшеница	5 017	4 604	4 614	4 616	4 616	5 530	28 995
Яровая пшеница	4 389	6 346	5 234	5 234	5 234	6 134	32 570
Ячмень	4 167	6 145	5 060	5 063	5 063	5 976	31 473
Горох	5 517	6 391	4 856	4 859	4 859	5 766	32 248
Просо	3 966	4 909	4 911	4 911	4 899	5 861	29 457
Гречиха	4 237	5 122	5 135	5 138	5 108	6 022	30 762
Картофель	57 542	59 324	59 317	59 317	58 444	59 581	353 526
Сахарная свекла	12 737	13 865	13 830	13 954	13 956	14 973	83 314
Подсолнечник	3 795	4 729	4 731	4 731	4 729	5 693	28 408
1-й вариант севооборота	10 490	11 285	11 290	10 601	11 581	12 538	67 784
2-й вариант севооборота	6 122	7 028	6 393	6 600	6 884	7 835	40 861
3-й вариант севооборота	4 663	5 314	4 882	4 817	4 884	5 805	30 366

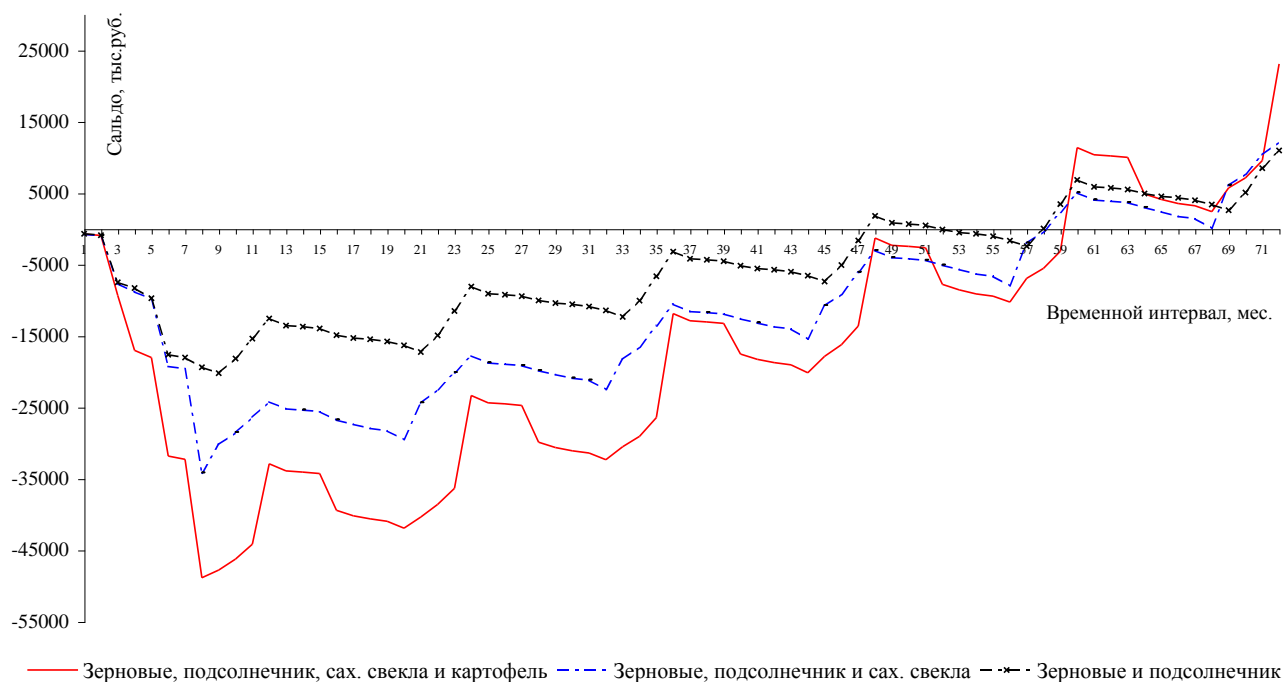
Наличие в севообороте анализируемых культур при их разном удельном весе в структуре посевных площадей приводит к значительному росту инвестиций в оборотные средства по сравнению с зерновыми культурами и подсолнечником. Но при определении суммарной потребности в инвестициях в основные и оборотные средства эта разница практически ликвидируется. Особенно четко данная тенденция проявляется при анализе объемов привлеченных средств, характеризующих величину финансовых ресурсов, инвестируемых в проект до наступления срока его окупаемости (табл. 22). Проведенные расчеты показывают, что к 2009 году при заданных условиях хозяйствования каждый из вариантов севооборотов позволяет осуществлять дальнейшее развитие предприятия за счет собственных средств. Сроки окупаемости проектов по исследуемым вариантам составляют соответственно 60, 59 и 58 месяцев. То есть при корректировке графика реализации произведенной продукции срок окупаемости для всех вариантов можно считать равным. Но объем привлеченных ресурсов, требуемых для выхода хозяйства на уровень самофинансирования, будет различаться довольно существенно. Если за пять лет для развития производства зерновых и подсолнечника необходимо привлечь около 34,5 млн. руб., то при включении в севооборот картофеля и сахарной свеклы в размерах обеспечивающих сбалансированность ресурсного

потенциала предприятия, объем привлеченных средств увеличивается в 2,4 раза.

**Таблица 22. Объем привлеченных средств, тыс. руб.**

Сельскохозяйственные культуры	Годы						Всего
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Озимая пшеница	37 534	3 989	3 992	3 994	3 994	3 994	57 499
Яровая пшеница	34 087	5 706	4 594	4 594	4 594	4 594	58 168
Ячмень	34 622	5 503	4 407	4 410	4 410	4 410	57 761
Горох	37 259	5 816	4 270	4 273	4 273	4 273	60 163
Просо	42 253	4 266	4 268	4 268	4 256	4 256	63 567
Гречиха	33 084	4 510	4 516	4 519	4 489	4 489	55 607
Картофель	172 360	59 091	59 085	43 553			334 090
Сахарная свекла	93 576	12 119	12 084	12 130	10 951	10 868	151 727
Подсолнечник	40 178	4 294	4 295	4 295	4 294	3 789	61 145
1 вариант севооборота	48 152	9 019	8 988	8 278	8 973		83 410
2 вариант севооборота	33 497	5 307	4 696	4 858	4 944		53 303
3 вариант севооборота	19 578	4 674	4 234	4 175	1 805		34 467

Естественно предположить, что объем инвестиций является для инвестора одним из основных критериев оценки альтернативных вариантов проектов при одинаковом сроке их окупаемости, но не решающим. Наиболее значимым критерием оценки эффективности инвестиционных проектов служит их чистая дисконтированная стоимость. Графически дисконтированное сальдо денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности представлено на рисунке 14.



**Рис. 14. Дисконтированное сальдо денежных потоков**

Графики дисконтированных денежных потоков позволяют комплексно оценить эффективность альтернативных проектов. Они отражают и объем привлеченных средств, и сроки окупаемости, и накопленное денежное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности.

По величине NPV вне конкуренции оказывается вариант, предполагающий наряду с производством зерновых и подсолнечника производство картофеля и сахарной свеклы. Но окончательное решение о приоритетности вариантов развития предприятия можно принимать только после анализа рисков, присущих каждому из проектов.

С точки зрения инвестиционной эффективности одной из самых привлекательных сельскохозяйственных культур является картофель, обеспечивающий максимальное сальдо денежных потоков в расчете на 1 га посевов. Но коэффициент устойчивости по картофелю равен 0,505, что предполагает довольно высокий уровень производственного риска его возделывания. Природно-климатические условия Воронежской области не являются оптимальными для производства картофеля в промышленных объемах. Традиционной зоной картофелеводства являются более северные области с более высоким уровнем осадков в период вегетации картофеля. Уровень себестоимости картофеля в этих областях на 35-40% ниже себестоимости картофеля, выращенного в условиях Воронежской области, что делает производство картофеля в объемах, требуемых для переработки, в условиях рассматриваемого хозяйства неконкурентоспособным.

Последствия естественных колебаний урожайности картофеля усугубляются высоким уровнем авансовых вложений, достигающих 40 тыс. руб. на 1 га посева, невозможность компенсации которых в случае падения урожайности картофеля приведет к резкому падению эффективности этой культуры.

Анализ рынка картофеля свидетельствует о значительных маркетинговых рисках. Более 90% продовольственного картофеля в Воронежской области выращивается населением, что существенно снижает спрос на него внутри области и, соответственно, уровень цен. С другой стороны, население при реализации излишков выращенного картофеля вынуждено в ряде случаев продавать его по демпинговым ценам, что обуславливает возможную неконкурентоспособность предприятия на этом секторе рынка и с картофелем населения.

Следует отметить, что в структуре инвестиций в основные средства, необходимые для выращивания картофеля, удельный вес узкоспециализированной техники, которая не может быть задействована при возделывании других культур, достигает 80%, что с точки зрения диверсификации инвестиций не позволяет увеличивать удельный вес посевных площадей картофеля в структуре посевных площадей свыше 11% без критического снижения уровня устойчивости всей системы. Значительные средства требуются для

строительства и оборудования складских помещений для хранения картофеля.

К факторам возникновения рисков по сахарной свекле следует отнести диктат сахарных заводов, являющихся монополистами по ее переработке. Несмотря на тенденции роста эффективности производства этой культуры после введения системы государственного регулирования ввозных пошлин на сахар-сырец, предприятия - производители сахарной свеклы столкнулись с ростом цен на услуги сахарных заводов. В 2003 году процент свеклы за ее переработку на давальческих условиях по сахарным заводам Воронежской области достиг 35-45% (в 2002 году – 32-35%). В структуре инвестиций в основные средства, необходимые для выращивания сахарной свеклы, удельный вес узкоспециализированной техники, которая не может быть задействована при возделывании других культур, достигает 70%.

Эти моменты, в сочетании с более высокой устойчивостью этой культуры и более низкой капиталоемкостью по сравнению с картофелем позволяют расширять посеы сахарной свеклы в условиях анализируемого хозяйства до 16% без потери устойчивости всей системы.

Таким образом, имея характеристику трех альтернативных вариантов развития отрасли растениеводства исследуемого предприятия, инвестор, исходя из наличия инвестиционных ресурсов и готовности рисковать, может определять свою инвестиционную стратегию. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов и практически полного отсутствия системы «длинных» банковских кредитов приоритетным на первом этапе будет развитие отраслей, требующих минимальных объемов инвестиций как в основные, так и в оборотные средства, позволяющих обеспечить максимально возможную степень технологической гибкости использования основных средств. Этим требованиям в наибольшей мере отвечает вариант специализации предприятия на производстве зерновых культур и подсолнечника. Минимизация объемов инвестиций позволяет, в значительной мере, сократить возможные риски потерь в случае падения урожайности или изменения конъюнктуры рынка.

Одним из традиционных направлений развития сельскохозяйственного производства для условий Воронежской области является молочное скотоводство. Исходя из наличия земель и производственных помещений, для СХП «Колос» был рассмотрен вариант формирования основного стада крупного рогатого скота в размере 200 фуражных коров.

**Таблица 23. Основные показатели инвестиционной привлекательности молочного скотоводства, млн. руб.**

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Всего
Инвестиции в основные средства	15,7	5,2	0,0	0,0	0,0	20,9
Текущие затраты	1,3	2,9	3,2	3,3	4,2	14,8
Выручка от реализации	0,0	3,1	5,0	6,3	7,1	21,5
Привлеченные средства	17,0	6,3	0,3	0,3	0,5	24,4
Сальдо денежных потоков	-17,0	-21,9	-20,1	-17,1	-14,3	

Срок окупаемости этой отрасли при условии приобретения племенного скота и реконструкции производственных помещений превышает 10 лет. Развитие переработки продукции животноводства повышает эффективность этой отрасли, но при этом необходимо учесть следующее. В условиях, когда получение собственного мяса ожидается лишь в 2006 году (и в незначительных объемах), строительство цеха по переработке мяса нецелесообразно в силу того, что, работая на закупаемом сырье (очень высоки риски недополучения сырья в силу сокращения поголовья в общественном и личном секторе), крайне тяжело обеспечить ритмичную работу цеха. Следует отметить также довольно высокий уровень насыщения рынка мясопродуктов. Выдержать конкуренцию с такими крупными производителями мясопродуктов, как мясокомбинаты Воронежский, Нововоронежский, Россошанский, Калачеевский и др. практически не возможно.

Поскольку планируемые размеры отрасли животноводства позволяют получать довольно значительные объемы молока, можно рассматривать вариант развития его переработки. В рамках настоящих исследований рассмотрен вариант строительства молочного цеха, рассчитанного на переработку 10 т молока в сутки, общей площадью 864 кв.м.

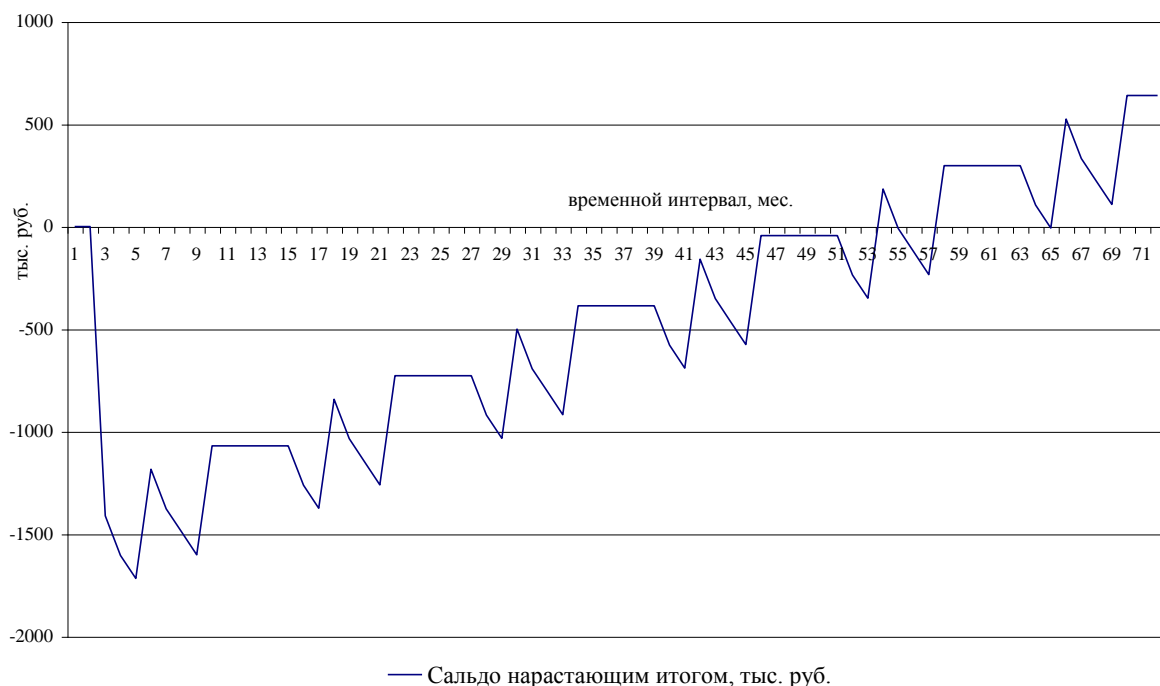
Срок окупаемости проекта по производству и переработке молока – 8 лет, затраты на строительно-монтажные работы и оборудование для молочного цеха окупятся за 6 лет.

**Таблица 24. Основные показатели инвестиционной привлекательности производства и переработки молока, млн. руб.**

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Всего
Инвестиции в основные средства	15,7	14,2	0,0	0,0	0,0	0,0	29,9
Текущие затраты	1,2	15,9	22,6	22,4	22,3	22,3	84,3
Выручка от реализации	0,0	17,5	26,0	27,0	27,6	27,6	98,1
Привлеченные средства	16,9	15,2	0,2	0,2	0,2	0,2	32,7
Сальдо денежных потоков	-16,9	-29,4	-26,0	-21,4	-16,1	-10,8	

В ситуации ограниченности земельных ресурсов интерес вызывает развитие отраслей с коротким циклом производства, таким как птицеводство и кролиководство. Наличие в хозяйстве реки и пойменных земель позволяет рассматривать вариант с разведением гусей. Планируется два тура откорма по 500 голов в каждом. Тип кормления – сухой, на основе полностью сбалансированных комбикормов. При относительно небольших объемах стартовых инвестиций (немногим более 1,5 млн. руб.) и довольно низком уровне рисков вариант развития этой отрасли для инвестора оказывается слабо привлекательным в силу недостаточно короткого срока окупаемости и небольшого объема чистого накопленного дохода.

При развитии кролиководства с маточным поголовьем крольчих в 500 голов расчетный инвестиционный эффект также низок. При стартовых инвестициях 18,1 млн. руб. срок окупаемости вложений составит более 8 лет.



**Рис. 15. Динамика сальдо денежных потоков при выращивании гусей**

Апробация данной методики оптимизации формирования и использования ресурсного потенциала позволяет сделать следующие выводы.

Дифференциация сельскохозяйственных предприятий по финансовому состоянию и уровню ресурсообеспеченности требует при оценке их ресурсного потенциала учета возможного изменения объемов и структуры ресурсов как за счет собственных источников, так и за счет привлеченных инвестиционных средств.

В условиях дисбаланса ресурсов оценка ресурсного потенциала по традиционным методикам не дает объективного представления о производственных возможностях аграрных формирований и их инвестиционной привлекательности.

Для абсолютного большинства сельскохозяйственных предприятий для достижения оптимальных ресурсных пропорций требуется привлечение дополнительных инвестиций, необходимых для осуществления структурных изменений в производственных системах хозяйств с целью их адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования.

Дополнительные инвестиции должны направляться не только для корректировки объемов и структуры ресурсов, но и для повышения их качественных характеристик, например, для повышения плодородия имеющихся земель, повышения квалификации трудовых ресурсов, модернизации и капитального ремонта основных средств, освоения новых технологий и т.д.

Предприятия аграрной сферы сохраняют свою инвестиционную привлекательность, несмотря на довольно высокий уровень рисков, присущих сельскохозяйственному производству.

### **6.3. Основные направления совершенствования организационно-экономического механизма наращивания ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий**

Рост ресурсного потенциала отдельных предприятий обусловлен эффективностью механизмов его формирования и использования. Поскольку любой хозяйствующий субъект объективно интегрирован в экономическое пространство систем более высокого уровня, то, очевидно, что внутренний механизм его функционирования будет формироваться под влиянием системообразующих механизмов регионального и макроэкономического уровней. Действительно, неоднородность ресурсов, в конечном счете, обуславливает внутреннюю специфику их воспроизводства, а особенности народнохозяйственного механизма регламентируют условия их формирования и использования.

Исходя из этого, представляется целесообразным обоснование системы мероприятий по совершенствованию организационно-экономического механизма реализации процессов наращивания ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

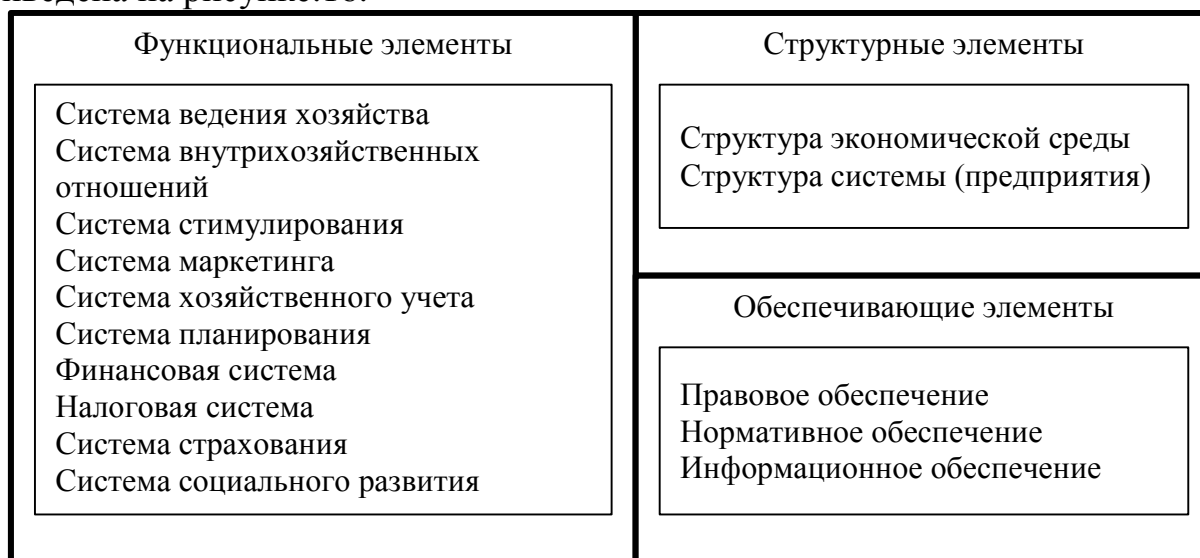
В широком смысле слова хозяйственный механизм представляется в виде механизма реализации действующих экономических законов, в виде функциональной части экономической системы, представляющей собой совокупность способов, инструментов, форм организации связей между различными субъектами экономической системы, для реализации функции распределения ограниченных ресурсов общества.

А. Фонотов [260], исследуя принципы формирования хозяйственного механизма, отмечает, что хозяйственное устройство каждого общества реализуется в виде институционального оформления основополагающих принципов хозяйствования. Эти принципы, вырастающие из первоначального требования эффективного использования ограниченных ресурсов для обеспечения жизнедеятельности общества, каждым конкретным обществом в конкретную эпоху осознаются, формируются и реализуются по-разному. Вполне возможно, что в силу исторических и культурных традиций, религиозных, нравственных, идеологических ограничений институциональная структура не содержит каких-либо важных элементов или же какие-то необходимые связи между элементами отсутствуют.

Но полнота институциональной структуры еще не создает гарантии сбалансированного и гармоничного развития общественного производства. Важно соответствующим образом отрегулировать и отладить связи между ее элементами, т.е. выработать определенные правила взаимодействия между

хозяйственными субъектами по поводу производства, потребления обмена и распределения ресурсов и продуктов, оборачивающихся в хозяйственной системе. Эти правила, регулирующие интенсивность осуществления институциональных функций, и представляют собой хозяйственный механизм. В совокупности полнота и сбалансированность институциональной структуры и хозяйственного механизма определяет сбалансированный характер функционирования экономики. Исходя из этого, А. Фонотов приходит к выводу о том, что тезис о возникновении дисбалансов и дефицитов вследствие нехватки отдельных ресурсов или недостатков структурной политики во многом некорректен. Основными причинами разбалансированности экономики, по его мнению, являются разбалансированность хозяйственного механизма и несовершенство институциональной структуры.

Совершенно очевидно, что сложность хозяйственного механизма и его функциональное предназначение будут определяться уровнем сложности обслуживаемой им системы. Так, в широком смысле этого слова, термин «хозяйственный механизм» применяется на уровне макроэкономических систем, тогда как применительно к предприятиям (уровень микроэкономических систем), как правило, речь идет об организационно-экономическом механизме. Схема организационно-экономического механизма предприятия приведена на рисунке.16.



**Рис. 16. Схема организационно-экономического механизма предприятия**

Анализ внутренней сущности этой экономической категории позволяет выделить три основные компоненты, формирующие организационно-экономический механизм предприятия: структурные элементы, функциональные элементы и обеспечивающие элементы.

Действительно, структурное построение самой системы и среды ее функционирования определяют специфику реализации объективно возникающих функций организационно-экономического механизма. Структура экономической среды функционирования микроэкономических систем опреде-

ляется, в первую очередь, степенью влияния государства через соответствующие институциональные структуры на отдельные группы условий хозяйствования. В условиях централизованной экономики, предусматривающей практически тотальное регулирование всех сфер социально-экономической деятельности и обеспечивающей довольно высокий уровень стабильности макроэкономической среды и ее структуры, многие функции организационно-экономического механизма предприятий практически «атрофировались» и реализовывались формально посредством инструментов, установленных в рамках государственной политики.

Реформирование существовавшего хозяйственного механизма в соответствии с курсом радикальных экономических реформ коренным образом трансформировало систему методов и инструментов регулирования производственных отношений. Переход к рыночным формам функционирования и изменения структуры внешней среды потребовал кардинальной трансформации всех элементов хозяйственного механизма. Структура системы предприятия складывается из организационно-правовой формы хозяйствования, регламентирующей систему отношений по поводу производства, обмена, распределения и потребления; из организационной структуры предприятия, формирующей взаимосвязь всех структурных элементов системы; и структуры управления, регламентирующей совокупность отношений по реализации всех функций в рамках парадигмы развития предприятия в соответствии со структурой экономической среды функционирования. То есть структурные элементы составляют каркасный базис организационно-экономического механизма, обеспечивающего действие объективных экономических законов развития социально-экономических систем.

Функциональные элементы организационно-экономического механизма предприятий формируются в виде отдельных подсистем, объединяющих совокупность специфических методов и инструментов, позволяющих реализовать функции этого механизма. Совокупность данных функций можно представить в виде двух разноуровневых групп. Первая группа функций возникает по поводу регламентации всего спектра социально- и организационно-экономических отношений внутри системы, тогда как вторая группа – связана с адаптацией системы к структуре внешней среды и условиям функционирования. Исходя из этого, к функциональным элементам первого вида относятся система ведения хозяйства, система внутрихозяйственных отношений, система хозяйственного учета и система планирования. Функциональные элементы второго вида представлены системой маркетинга, финансовой системой, налоговой системой и системой страхования. Обособленно среди функциональных элементов стоит система социального развития.

В контексте наших исследований под системой ведения хозяйства понимается совокупность социально-экономических, организационных и технологических отношений, регламентирующих процесс функционирования производственной подсистемы в части ее формирования и рационально-

го использования всех видов ресурсов в конкретных условиях хозяйствования. Система внутривладельческих отношений обеспечивает соблюдение принципов сбалансированного развития структурных элементов системы и включает в себя, в том числе, систему трудовых отношений, на основе использования форм и инструментов экономического стимулирования всех участников процесса воспроизводства. Функция оценки состояния предприятия реализуется через систему хозяйственного учета, позволяющего сформировать информационную базу для необходимой корректировки структурных параметров системы и траектории ее развития. Обоснование перспективных параметров предприятия и мероприятий по их достижению является прерогативой системы планирования. Несомненно, эти функциональные элементы организационно-экономического механизма предприятия формируются и регулируются под влиянием внешней среды функционирования, но вектор их воздействия лежит в плоскости самой системы, тогда как вектор функциональных элементов второго рода направлен на максимальную адаптацию системы к структуре внешней среды при заданных или прогнозируемых диапазонах колебаний условия развития системы. Так, например, система маркетинга реализует функции обмена между предприятием и элементами внешней среды; финансовая система обеспечивает формирование источников развития предприятия как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств; налоговая система регламентирует отношения предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами, а система страхования создает условия управления отдельными видами рисков.

Очевидно, что формирование сбалансированных производственных систем, обеспечивающих выход на оптимальные ресурсные пропорции и рост ресурсного потенциала системы, создает объективные предпосылки максимизации экономической эффективности функционирования системы. Но рост экономического потенциала системы может быть обеспечен при одном и том же уровне ресурсообеспеченности и инвестиционно-ресурсного потенциала системы. Так, за счет активной маркетинговой политики выражающейся, например, в установлении прямых хозяйственных связей, предприятие может получать дополнительный эффект, не изменяя своих ресурсных пропорций. Совершенствование финансовой системы (системы финансового менеджмента) позволяет путем рационализации схем финансирования добиться не только сокращения затрат на обслуживание привлеченных и заемных средств, но и обеспечить финансовое равновесие через оптимизацию материально-денежных потоков. Возможность выбора альтернативных вариантов налогообложения в рамках действующего законодательства делает налоговую систему важным инструментом адаптации предприятия к внешним условиям хозяйствования в соответствии со стратегией и тактикой развития системы. Эмпирические исследования и реализация тестовых задач показали, что сокращение налогового бремени, как правило, не обеспечивает рост сальдо денежных потоков, что в ряде случаев ведет даже к падению эф-

фективности функционирования социально-экономических систем. Высокий уровень рисков сельскохозяйственного производства требует использования специфических методов и инструментов их страхования. Опыт функционирования предприятий в нестабильной среде позволяет сделать вывод о том, что за счет внутренних резервов микроэкономические системы могут хеджировать лишь незначительную часть рисков, тогда как для страхования рисков с наиболее серьезными последствиями нужны специальные институты.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наращивание ресурсного и экономического потенциалов предприятия требует реализации комплекса мероприятий в трех ключевых направлениях: во-первых, в части достижения оптимальных ресурсных пропорций за счет использования собственных и привлеченных инвестиционных средств; во-вторых, в выборе адекватных систем ведения хозяйства и внутривладельческих отношений; в-третьих, в создании механизма адаптации параметров системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Следует отметить, что даже при максимальной адаптации системы к изменяющимся условиям функционирования эффект может быть минимален, если эти условия формируются без учета баланса интересов всех агентов экономических отношений. В экономически развитых странах контроль за соблюдением этого баланса считается прерогативой государства, которое, используя различные инструменты и рычаги, обеспечивает определенные пропорции развития всех элементов макроэкономических систем. То есть государственное регулирование составляет базис хозяйственного механизма макроэкономической системы, формируя как структуру всей макроэкономической среды, так и способы реализации функций, возникающих под воздействием объективных экономических законов.

Действительно, в условиях общественного разделения труда в любой экономической системе осуществляется координация деятельности отдельных, но взаимосвязанных хозяйственных единиц, принимаются экономические решения и осуществляется выбор между альтернативными возможностями использования ограниченных ресурсов. История, по мнению В. Кушлина и Н. Волгина, создала три таких механизма координации экономической жизни: традиция, команда, рынок [68].

Экономическая система, функционирующая на основе сложившихся обычаев, привычек, способов мышления, получила название «традиция». Механизм координации, получивший название «команда», основан на сознательной деятельности центрального органа власти, координирующего и направляющего экономику на выполнение определенных целей.

Следует отметить, что чисто традиционной, командной или рыночной экономики никогда не существовало, просто одна из этих форм превалировала и создавала базис того или иного хозяйственного механизма. Основу современной организации национального хозяйства развитых стран составляют два начала: рынок и государственное макроэкономическое регулирование.

Поскольку основной функцией хозяйственного механизма является разрешение или сглаживание противоречий между различными элементами социально-экономических систем, то очевидно, что «существует достаточно широкий спектр функций в управлении экономикой и обществом, которые могут реализовываться ... только на уровне политики государства» [68, с. 69]. К числу основных из них, как правило, относят: правовое обеспечение экономической деятельности, организация денежного обращения, производство так называемых общественных товаров и услуг, минимизация транзакционных издержек, антимонопольное регулирование и развитие конкуренции, оптимизация влияния экстерналий, перераспределение доходов в обществе, поддержка оптимального уровня занятости, проведение региональной политики, реализация национальных интересов в мировой экономике и т.д.

Эти функции реализуются через конкретные формы регулирования экономики со стороны государства, предполагающие использование специальных экономических инструментов и рычагов. По мнению Б. Райзберга, к их числу относятся: непосредственное государственное управление рядом отраслей и объектов, налоговое регулирование, денежно-кредитное регулирование, бюджетное регулирование, регулирование через формирование государственных программ и заказов, ценовое регулирование, регулирование трудовых отношений, условий и оплаты труда, социальное регулирование, контроль за использованием окружающей среды, регулирование посредством ограничений и т.д. [189].

Следует отметить, что наращивание ресурсного потенциала не является самоцелью социально-экономических систем. Динамический и открытый характер их функционирования предполагает подчинение интересов развития отдельных функциональных и структурных элементов целям устойчивого воспроизводства в относительно длительной перспективе всей системы и ее системных свойств.

В этой связи следует отметить, что механизм наращивания ресурсного потенциала предприятий аграрной сферы тесно переплетается с механизмом устойчивого развития всего АПК. Эти механизмы, по мнению В. Кушлина и Н. Волгина, включают два органически взаимосвязанных блока: механизм рыночно-конкурентной самоорганизации воспроизводства на всех уровнях АПК и систему государственного регулирования и поддержки его устойчивого развития [68].

Необходимость государственного регулирования воспроизводственных процессов в АПК и специфика его проявления определяются, в первую очередь, особенностями системы отраслей, входящих в состав АПК, уровнем развития производительных сил и производственных отношений в этих отраслях, в том числе и рыночного механизма воспроизводства сельскохозяйственных товаров. Поскольку в процессе воспроизводства переплетаются социально-экономические и естественные процессы, хозяйственный механизм АПК должен быть чрезвычайно гибким, соответствовать требованиям не

только экономических, но и естественных законов. П. Половинкин считает, что он должен «... удовлетворять потребности обеспечения хозяйственной самостоятельности производственных единиц, находящихся в разных природно-климатических и метеорологических условиях; маневрирования ресурсами, технологией, организацией, гибкими экономическими рычагами в принятии альтернативных решений и т.д. Хозяйственный механизм АПК – это механизм обеспечения синхронности взаимодействия участников производства с природой, с функционированием биосистем, а также управления всей системой рисков, в том числе и природно-метеорологических» [68, с. 557-558].

Опыт развитых стран показал, что сам по себе рыночный механизм не может обеспечить не только расширенного, но и простого воспроизводства, а государственное регулирование является объективной закономерностью рыночной экономики. Так, в странах Европейского Сообщества и США, дотации, выделяемые для обеспечения устойчивости доходов сельских товаропроизводителей, составляют в ряде случаев до  $\frac{3}{4}$  стоимости сельскохозяйственной продукции.

В нашей же стране на протяжении всего хода кардинальных экономических реформ объем бюджетных ассигнований на сельское хозяйство Российской Федерации постоянно снижался. Так, делая обзор бюджетной поддержки АПК России, О.Серова и О. Шик констатируют тот факт, что если в 1992 году доля расходов на сельское хозяйство в общих расходах консолидированного бюджета составляла более 13%, а к 2001 году их доля уменьшилась до 2,5%. Доля бюджетных ассигнований на сельское хозяйство в процентах к ВВП снизилась с 4,5% в 1992 году до 0,7% в 2001 году [210]. Большая часть бюджетных расходов на АПК выделяется из региональных бюджетов. Средства федерального бюджета составляют около одной трети всех бюджетных ассигнований, а в 1998 году, когда в результате кризиса финансирование из федерального бюджета резко упало, доля региональных выросла до 75%.

Сложилась определенная специализация бюджетов разного уровня по поддержке сельского хозяйства: федеральный бюджет осуществляет в основном программы в области растениеводства, региональные бюджеты – в области животноводства. Это разделение компетенции в значительной мере оправдано, так как рынки зерна, сахара, подсолнечника имеют общенациональную природу, тогда как животноводческая продукция остается пока продукцией региональных рынков.

Все программы поддержки АПК можно разделить на несколько групп. Первая группа - это меры, направленные на увеличение выручки производителей, например, прямые субсидии производителям, интервенции на рынках и т.д. Вторая группа мер направлена на снижение издержек сельхозпроизводителей. Это компенсация затрат на средства производства, суб-

сидирование кредита и другие. Кроме того, поддержка производителей может осуществляться через внешнеторговое регулирование.

Попытки ввести прямые субсидии производителям отдельных видов продукции в условиях довольно высокой эластичности предложения у переработчиков и низкого платежеспособного спроса привели к перемещению дотаций от производителей к переработчикам. Дополнительные проблемы стали возникать при выплате дотаций из региональных бюджетов, поскольку такая схема стала невольным стимулом к разрыву единого экономического пространства страны. Закупочные интервенции также являются инструментом формирования дополнительного спроса на продукцию сельского хозяйства и, в конечном счете, стимулируют рост цен ее реализации. Очевидно, что эта мера эффективна тогда, когда спрос и предложение продукции достаточно неэластичны, так как при эластичных спросе и предложении государству приходится закупать довольно много продукции, чтобы существенно повысить цену. Важны и сроки интервенций. В условиях жесткого дефицита оборотных средств и широкого распространения товарных кредитов предприятия аграрного сектора остаются за бортом этой формы поддержки сельскохозяйственных производителей в случае проведения интервенций даже через два-три месяца после уборки урожая, а дополнительный доход при этом получают трейдеры и другие операторы рынка.

Общеизвестно, что одним из ключевых факторов падения эффективности сельскохозяйственного производства в ходе продолжающегося экономического транзита стал рост диспаритета цен. Именно с целью снижения последствий его роста государством применяются определенные меры, направленные на снижение издержек в сельском хозяйстве путем удешевления ресурсов. В России эта мера была введена на этапе либерализации цен и сокращения субсидий в первые годы реформы, соотношение цен на средства производства и конечную продукцию резко ухудшилось. Поставщики материально-технических ресурсов повысили цены почти до уровня мировых. Разрыв внутренних и мировых цен на сельскохозяйственную продукцию в первые годы реформ сокращался медленно из-за неэффективной трансмиссии денег в продовольственной цепи и сокращения потребительского спроса.

Для смягчения диспаритета правительство компенсировало рост цен на ресурсы путем прямых дотаций. Таким образом, компенсировался рост цен на горючее, газ, удобрения. Особенно большое значение этот вид поддержки имел в 1992 году, когда его доля в общем объеме ассигнований федерального бюджета на сельское хозяйство составляла более 9%. С 1993 года существовали и другие дотационные программы по топливу и электроэнергии для теплиц, по комбикормам. Субсидировалась покупка элитных семян, племенного скота. В 1993 году, по данным рабочей группы Института экономики переходного периода, дотирование производственных затрат было относительно небольшим – 2% расходов на сельское хозяйство, а в 1994-1996 гг. эта доля выросла с 5,8 до 11,4%. В настоящее время субсидирование

ресурсов путем компенсации затрат составляет около 2% расходов федерального бюджета, однако все большую роль начинают играть такие программы, направленные на снижение затрат производителей, как субсидирование процентной ставки по кредитам и лизинговые программы – 15-20% расходов.

Действительно, перечисленные меры использования дотаций и субсидий в условиях трансформации хозяйственного механизма и продолжающегося экономического кризиса не обеспечивали рост эффективности производства в аграрном секторе, поскольку реальный эффект от их использования получали не сельхозпроизводители, а их контрагенты. В этой ситуации государству была отведена особая роль в части обеспечения устойчивого доступа сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам, которые они могли бы использовать для формирования и использования своего ресурсного потенциала. В начале проведения реформ эта функция осуществлялась в виде прямого государственного кредитования, которое на деле часто превращалось в субсидирование. В 1993 г. субсидирование процентной ставки было отменено и льготы сохранились лишь по срокам кредитования. Не оказало существенного влияния на рост устойчивости аграрной сферы и введение системы товарного кредита. Попытки введения в 1997 г. новой схемы кредитования сельского хозяйства за счет федерального бюджета через холдинг «СБСАгро» под одну четверть ставки рефинансирования Банка России рухнули после дефолта 1998 г. С конца 2000 г. начала действовать новая программа поддержки сезонного кредита, предусматривающая субсидирование процентной ставки в размере не более двух третей от ставки рефинансирования.

В условиях жесткой ограниченности бюджетных ресурсов особенно важно использовать их предельно эффективно. Но в рамках проводимой государством аграрной политики происходит изъятие средств из сельского хозяйства в пользу других секторов, а если эффект и наблюдается, он несравним с затраченными средствами. Е. Серова и О. Шик выделяют три основные причины неэффективности аграрной политики в России. Во-первых, это отсутствие стратегии государственного регулирования в АПК, основанной на понимании конкурентных преимуществ России в производстве тех или иных продуктов. Вторая причина заключается в том, что государство стремится подменить собой рыночные институты, вместо того, чтобы способствовать их развитию. И, в-третьих, аграрная политика зачастую формируется без учета переходного характера российской экономики [210].

Бюджетная политика не учитывает конкурентных преимуществ России в производстве различных продуктов. Так, например, Е. Серова, считая, что по зерновым культурам и подсолнечнику рентабельность производства в настоящее время достаточно высока, полагает признать расходование бюджетных средств на поддержку производителей в этих отраслях нецелесообразным. Акцент же предлагается сделать на продукты, по которым при неко-

торой поддержке со стороны государства на начальном этапе Россия со временем вполне может выйти на самообеспеченность (молочные продукты, яйца, картофель). Что касается производства свинины и птицы, то здесь, по ее мнению, возможна поддержка внутреннего производителя с помощью внешнеторгового регулирования, так как конкуренция со стороны импорта из дальнего зарубежья весьма высока. При этом производство говядины, по всей видимости, не будет конкурентоспособным продуктом в ближайшее время, поэтому бюджетная поддержка этой отрасли представляется ей неэффективной.

Исходя из совокупности форм государственного регулирования и их возможностей оказания влияния на процессы наращивания ресурсного и экономического потенциала предприятий аграрного сектора, можно выделить ключевые направления совершенствования хозяйственного механизма на макроэкономическом уровне. Эти направления будут определяться исходя из его функций, реализующихся в рамках государственной аграрной политики.

Так, автор проекта федерального закона «О развитии сельского хозяйства» (вынесен на рассмотрение в ГД ФС РФ в январе 2004 г.) Г. Кулик предлагает в области государственного регулирования и управления в сельском хозяйстве к ведению Российской Федерации относить реализацию следующих функций:

- разграничение полномочий по осуществлению расходов, связанных с финансированием и кредитованием сельскохозяйственных товаропроизводителей Российской Федерации, между уровнями бюджетной системы Российской Федерации;

- установление порядка и условий финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- финансирование и кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей из средств федерального бюджета.

- регулирование агропродовольственного рынка;

- обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации;

- защита интересов отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

- формирование и обеспечение реализации научно-технической и инновационной политики, содействие развитию сельскохозяйственной науки и образования, инновационной и информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве;

- обеспечение охраны окружающей среды в сельском хозяйстве и сельской местности;

- обеспечение устойчивого развития сельской местности;

- управление и распоряжение федеральной собственностью в целях реализации государственной сельскохозяйственной политики;

– контроль за хозяйственной деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в области ветеринарии, защиты растений, семеноводства и племенного дела, экологизации производства и в других сферах в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации [186].

В рамках этой концепции предлагается: во-первых, предоставить сельским товаропроизводителям гарантированное право на компенсацию за счет федерального бюджета не менее двух третей произведенных ими затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях (но не более  $\frac{3}{4}$  ставки рефинансирования ЦБ РФ), в рамках развития государственных залоговых операций; во-вторых, обеспечить государственную поддержку аграрных предприятий в системе сельскохозяйственного страхования (из средств бюджета уплачивать не менее 50% страховых взносов); в-третьих, определить отрасли, требующие целевой поддержки государства. Г. Кулик предлагает выделять целевые субсидии для поддержки племенного животноводства и рыбоводства, элитного семеноводства, льноводства, коноплеводства, садоводства, виноградарства, хмелеводства и чаеводства.

Для восстановления ресурсной базы сельскохозяйственных предприятий требуется проведение ряда мероприятий по приобретению материально-технических ресурсов. К их числу относятся прямые субсидии на компенсацию части производственных затрат, определяемые в расчете на единицу посевов отдельных сельскохозяйственных культур или на одну голову скота или в зависимости от объемов реализованной продукции.

В части регулирования агропродовольственных рынков (обеспечения устойчивости спроса на сельскохозяйственную продукцию и ее предложения) основным инструментом регулирования уровня цен на сельскохозяйственную продукцию должны быть закупочные и товарные интервенции, системы форвардных и фьючерсных сделок, формирование которых должно стать частью аграрной политики. Наряду с этим важным элементом регулирования рынка является формирование продовольственных фондов, создаваемых для обеспечения государственных и региональных нужд.

С целью смягчения последствий роста диспаритета цен на продукцию аграрной сферы и ресурсы, требуемые для ее производства, в указанном выше проекте федерального закона предлагается компенсация финансовых потерь сельскохозяйственных товаропроизводителей от диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

Дополнительные меры по поддержанию определенного уровня доходности сельскохозяйственного производства предлагается реализовывать в рамках антимонопольного регулирования рынка и государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и концепции разумного аграрного протекционизма.

Необходимость государственного воздействия на обеспечение устойчивого функционирования сельских товаропроизводителей обусловлена спе-

цификой сельскохозяйственных предприятий, заключающейся в том, что они по сути дела являются «градообразующими» формированиями, в значительной степени определяя уровень социального развития сельских территорий. В этой связи поддержка сельскохозяйственных производителей должна быть отнесена к первоочередным структурным мерам аграрной политики. Именно развитие социальной инфраструктуры села является одним из важнейших условий обеспечения процесса воспроизводства трудовых ресурсов аграрной сферы. Особое внимание государства при этом должно быть уделено решению проблем роста сельской безработицы через обеспечение несельскохозяйственной занятости в сельской местности, поскольку в настоящее время практически на всех предприятиях используется избыточное количество рабочей силы, что приводит к низкой производительности труда. При этом непосредственное участие государства в регулировании аграрного сектора должно быть как можно ниже, поскольку оно приводит к искажению рыночных сигналов и ухудшению положения производителей.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что наращивание ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий является базисом создания условий их устойчивого развития. Формирование этого базиса происходит в двух плоскостях. С одной стороны, это рост уровня ресурсообеспеченности хозяйствующих субъектов и оптимизация ресурсных пропорций, обеспечивающих создание потенциально эффективных производственных систем предприятий. С другой стороны – совершенствование системы организационно-экономических отношений, обеспечивающих реализацию объективно действующих экономических законов. Естественно, что в условиях слабой регулирующей роли государства и при минимальном уровне государственной поддержки первоочередное значение приобретают мероприятия, реализация которых может быть осуществлена за счет внутренних резервов аграрных формирований. Основная проблема при этом заключается в том, что собственные резервы роста потенциала предприятий отрасли практически исчерпаны. Закон соответствия уровня производственных отношений уровню производительных сил действует объективно, но предполагает устойчивый рост последних. В условиях же, когда производительные силы деградируют (причем темпы деградации снижаются крайне медленно), совершенствование хозяйственного механизма не обеспечивает роста эффективности производства, поскольку противоречия между этими составляющими экономических систем не могут быть ликвидированы или сокращены.

В этой ситуации государство обязано четко обозначить свою позицию в отношении сельского хозяйства как отрасли общественного производства. Признав ошибочность надежд на фермеризацию страны и декларируя приоритетность крупнотоварного производства, органы государственной власти должны либо создать условия возрождения крупных сельскохозяйственных предприятий (не ущемляя интересов и мелких товаропроизводите-

лей) в плане первоочередного восстановления их материально-технической базы, либо отстраниться от реальной поддержки аграрного сектора и открыто снять с себя ответственность за перспективы развития одного из ключевых элементов народнохозяйственного комплекса, считая, что рынок, в конце концов, сам когда-нибудь разрешит существующие противоречия. Второй путь представляется абсолютно тупиковым. Опыт развитых стран показал, что сам по себе рыночный механизм не может обеспечить не только расширенного, но и простого воспроизводства, а государственное регулирование является объективной закономерностью рыночной экономики. Попытки поддержания «на плаву» разрушающихся сельскохозяйственных предприятий за счет использования не оправдавших, а в ряде случаев и дискредитировавших, себя, методов и инструментов оказались бесперспективными.

На наш взгляд, в условиях, когда прямая финансовая поддержка сельскохозяйственных предприятий за счет бюджетных средств в реально требуемых объемах невозможна в силу низкого уровня бюджета и слабой активности аграрного лобби, государство должно создать условия роста инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора. Уже сейчас можно констатировать, что инвесторы начали проявлять определенный интерес к сельскохозяйственному производству. Причем наряду с вертикальной интеграцией довольно значительные инвестиции идут из отраслей, не имеющих прямых производственных связей с сельским хозяйством. Это обусловлено несколькими моментами, в частности, это возможность диверсификации профильного производства инвестора, получение контроля над землей, реальная цена которой пока так и не определена; сравнительно высокая рентабельность производства продукции растениеводства; сокращение диспаритета цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией; устойчивый спрос на сельскохозяйственную продукцию и др.

Но ситуация на рынке инвестиционных капиталов неоднозначна. Опыт работы с инвесторами позволил выявить основные факторы, которые в значительной степени сдерживают приток частных капиталов в сельское хозяйство. К их числу относятся: высокий уровень кредиторской задолженности; низкая эффективность существующих инструментов управления рисками, присущими аграрному производству; относительно длительный срок окупаемости инвестиций; непредсказуемость государства в области регулирования аграрной сферы; необходимость решения социальных проблем на селе; деградация кадрового потенциала сельских жителей, дефицит квалифицированных работников; ухудшение криминогенной ситуации на селе и т.д.

Для сокращения негативного влияния этих факторов на уровне государства должны быть проведены следующие мероприятия.

Финансово несостоятельные предприятия должны быть обанкрочены в самые короткие сроки, поскольку деградация их производительных сил ведет к нарастанию роста кредиторской задолженности и, в конечном счете, к росту социальной напряженности. В качестве альтернативы банкротству

сельскохозяйственных предприятий практически государство может использовать долгосрочную реструктуризацию задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами со списанием сумм штрафов и пеней в случае, если действующее предприятие переходит под контроль стороннего инвестора.

Крайне слаба стимулирующая роль действующей налоговой системы. В настоящее время сельскохозяйственные предприятия используют либо традиционную систему налогообложения, либо систему единого сельскохозяйственного налога. Обе эти системы, с точки зрения обеспечения роста инвестиционной привлекательности, имеют существенные недостатки. Эмпирические исследования показали, что для полного восстановления материально-технической базы большинства сельскохозяйственных предприятий требуется пять-семь лет, то есть значительные суммы инвестиционных затрат на протяжении целого ряда лет будут обуславливать возникновение значительных сумм НДС, выставляемого к возмещению, что делает неэффективной для предприятия систему единого сельскохозяйственного налога. Вместе с тем традиционная система налогообложения предусматривает введение с 2006 г. налога на прибыль. Анализ сальдо денежных потоков показывает, что прибыль от операционной деятельности перекрывается убытками от инвестиционной деятельности, а налогообложение прибыли будет снижать и без того низкое сальдо денежных потоков. В этой ситуации на срок реализации инвестиционного проекта (пять-семь лет) предлагается освободить от налогообложения прибыль, направляемую на приобретение основных средств.

С целью повышения эффективности действующей системы управления рисками предлагается ввести обязательное сельскохозяйственное страхование посевов, скота и основных средств с выделением из бюджета средств на компенсацию не менее половины страховых ставок.

Особая роль отводится государству в реализации функции обеспечения развития сельских территорий и социальной сферы села. В этой связи предлагается окончательно передать объекты жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы с баланса сельскохозяйственных предприятий в муниципальную собственность. Вместе с тем, предоставив инвесторам определенные льготы, государство вправе требовать от них адекватных действий по социальному развитию сельских поселений.

Реализация комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного производства позволит не только перераспределить ограниченные бюджетные ресурсы, выделяемые на аграрную сферу, но и создаст объективные предпосылки восстановления материально-технической базы аграрных формирований, что в сочетании с усилением роли государства по регулированию агропродовольственного рынка и снижению нестабильности экономической среды функционирования создаст условия для наращивания потенциала как отдельных субъектов агробизнеса, так и всей отрасли в целом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кардинальная трансформация системы хозяйствования, сложившейся в условиях централизованной экономики, объективно обусловила не только рост нестабильности среды функционирования предприятий аграрной сферы, но и привела к разрушению регулируемой государством, отлаженной и довольно эффективной, системы формирования и использования ресурсного потенциала аграрных формирований. Отказ государства от участия в процессе формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий привел не только к резкому падению уровня их ресурсообеспеченности, но и обусловил возрастание ресурсных диспропорций, усугубляющих и без того тяжелое финансовое положение предприятий аграрной сферы.

Очевидно, что добиться максимальной эффективности использования ресурсов можно лишь при их сбалансированности. Но ориентация только на имеющиеся ресурсы не позволяет выйти на оптимальные пропорции ресурсов, обеспечивающие возможность устойчивого и эффективного развития сельскохозяйственных предприятий. Существующие на сегодняшний день методики оценки ресурсного потенциала дают лишь общее представление об исходных производственных возможностях предприятий, но не позволяют оценить потенциал альтернативных комбинаций ресурсов как при фактическом уровне ресурсообеспеченности, так и при использовании привлеченных и заемных средств.

Поскольку вопросы формирования ресурсного потенциала и определения оптимальных базовых ресурсных пропорций системы входят в компетенцию задач стратегического менеджмента, то крайне важной проблемой является выработка стратегии устойчивого и эффективного развития аграрных предприятий в условиях нестабильной внешней среды их функционирования, объективно обуславливающей неравномерность развития экономических систем.

Стратегия развития любой микроэкономической системы должна определяться исходя из того, на какой фазе циклического развития она находится, какие циклические процессы характерны и прогнозируемы для макроэкономической среды. Поскольку ни один цикл не может протекать изолированно от других, следует учитывать так называемый «эффект наложения» циклов друг на друга, когда фаза кризиса одного цикла может быть в значительной степени смягчена за счет подъема, порожденного иным циклом, а в другом случае спад производства, происходящий вследствие какого-либо одного кризиса, может быть многократно усилен за счет наложения кризиса иного рода. «Эффект наложения» оказывает влияние не только на глубину темпов экономического роста или спада, но и на неравную продолжительность циклов одного и того же рода. Экономический цикл объективно определяет лишь направление экономического развития на каждой его фазе (спад,

депрессия, оживление или рост), но глубина изменений может быть определена лишь с учетом влияния параллельно идущих циклов.

Поскольку вопросы формирования ресурсного потенциала относятся к компетенции задач стратегического менеджмента, механизм которого регламентируется стратегией развития предприятия, то объективным условием научного обоснования данной проблемы является исследование всего спектра возможных стратегий развития с учетом сложившейся экономической среды и специфики функционирования аграрных формирований.

Адаптация западных концепций стратегического развития фирм (предприятий) к производственным формированиям аграрного сектора России затруднена в связи с тем, что они разработаны применительно к макроэкономическим условиям стран с развитой экономикой; ориентированы на довольно крупные производственные единицы с довольно высокой степенью концентрации капитала; данные концепции практически не раскрывают особенностей стратегического поведения предприятий в условиях кризиса и дефицитности финансовых ресурсов; просто не учитывают специфики сельскохозяйственного производства.

Дифференциация аграрных формирований объективно требует различных стратегий их развития, возможности реализации которых определяются степенью экономической самостоятельности предприятия при принятии стратегических решений, его финансовым состоянием; обеспеченностью ресурсами и инвестиционной привлекательностью.

Устойчивое и эффективное функционирование предприятия может быть обеспечено лишь при обеспечении оптимальности ресурсных пропорций. Результативность каждого варианта развития аграрного формирования определяется его инвестиционно-ресурсным потенциалом, под которым понимаются исходные производственные возможности предприятия, определяемые массой имеющихся в наличии отдельных видов ресурсов, их структурой и качеством.

Существенное влияние на величину потенциала и уровень его использования оказывают не только изменения условий нестабильной среды функционирования, но и факторы, позволяющие существенно повысить эффективность использования ресурсов на уровне отдельных предприятий за счет концентрации производства, возникающей при развитии процессов кооперации и интеграции.

Имеющиеся методы оценки потенциала ориентированы на фактические объемы и структуру ресурсов, то есть существующие ресурсные пропорции предприятий, которые далеки от оптимальных значений. Только за счет корректировки объема и структуры ресурсов даже за счет имеющихся средств ресурсный потенциал предприятий может быть существенно повышен. А выход на оптимальные ресурсные пропорции в абсолютном большинстве аграрных формирований возможен только за счет привлеченных инвестиционных средств.

Обеспечение устойчивости агроэкономических систем реализуется, в первую очередь, через создание компенсационных механизмов, позволяющих адаптировать предприятия к прогнозируемым изменениям условий хозяйствования. Основным инструментом такой адаптации служит перераспределение ресурсов и корректировка ресурсных пропорций, реализуемые в рамках концепции тактического управления ресурсами и использованием потенциала хозяйствующего субъекта.

Применительно к сельскохозяйственным предприятиям, на наш взгляд, устойчивость следует трактовать как способность системы сохранять целостность и внутреннюю сущность в длительной перспективе при прогнозируемых изменениях внешней среды посредством регулирования ресурсных пропорций и хозяйственного механизма аграрного формирования. Низший предел устойчивости воспроизводства – это тот рубеж, при котором наступает разрыв между ресурсами и потребностями, когда производительные силы начинают деградировать.

Поскольку аграрным формированиям присущи свойства открытых систем, предполагающие объективное воздействие на процессы их функционирования внешних условий различной природы, ресурсный потенциал предприятия следует рассматривать в диалектическом единстве факторов и условий производства. Риски и неопределенность являются объективным свойством нестабильной среды функционирования. В этой ситуации ни одна экономическая система не может избежать влияния как предсказуемых, так и непредсказуемых колебаний внешних факторов, а значит, для сохранения своей целостности и воспроизводства системных свойств она должна управлять рисками, минимизируя возможные негативные последствия отклонений от оптимальной траектории своего развития.

Наиболее часто условия характеризуются направлениями, частотой и глубиной изменений, вероятностью наступления тех или иных событий. Если известен факт наступления какого-либо события и степень его влияния на конечные результаты производства определена однозначно, то предприятие формирует механизмы адекватного реагирования на очевидные и прогнозируемые изменения условий хозяйствования, а выделяемые для этого ресурсы составляют базис компенсационного потенциала, определяющего способность системы адаптироваться к изменяющимся условиям функционирования. В случае если вероятность изменения условий не равна единице или не известна глубина воздействия этих изменений, то предприятие, для сохранения устойчивости развития, должно увеличивать свой компенсационный потенциал, страхуя себя от последствий, ведущих к временной дестабилизации системы или даже к ее разрушению.

Поскольку рост компенсационного потенциала происходит за счет ресурсов, которые могут быть непосредственно задействованы в процессе воспроизводства, то, очевидно, что ресурсный потенциал предприятия, с одной стороны, уменьшается за счет трансформации производственных ресурсов в

компенсационные, а с другой стороны, повышается устойчивость его получения, а значит, и устойчивость функционирования всей системы.

При рассмотрении сельскохозяйственных предприятий с точки зрения экономических систем, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды, можно выделить несколько групп мероприятий, по управлению присущими им рисками: мероприятия, повышающие надежность системы, улучшающие качественные характеристики ее параметров; мероприятия, улучшающие реакцию системы на воздействия внешней среды; мероприятия, позволяющие изменить параметры воздействия внешней среды на систему; мероприятия по изменению внутренней структуры системы с целью ослабления давления внешней среды.

Анализ тенденций изменения обеспеченности предприятий аграрного сектора основными видами ресурсов объективно свидетельствует о том, что ресурсные диспропорции продолжают углубляться. Падение уровня ресурсообеспеченности сельскохозяйственных предприятий, недостаток финансовых средств для воспроизводства как отдельных ресурсов, так и всей производственной системы аграрных формирований объективно обусловили сокращение производственного потенциала отрасли и падение эффективности сельскохозяйственного производства. Адаптация сельскохозяйственных предприятий к изменяющимся условиям хозяйствования при откровенно слабом воздействии государства на макроэкономические процессы, связанные с функционированием аграрного сектора, должна происходить через корректировку структуры производства. Но в условиях падения общей эффективности сельскохозяйственного производства и роста дефицита финансовых ресурсов возможности маневра ресурсами были существенно сужены, что вело к еще большему ухудшению положения сельских товаропроизводителей.

Выявленное противоречие между ростом объемов производства и падением его эффективности еще раз подтверждает тезис о том, что оценивать потенциал системы через объемы производимой продукции целесообразно лишь на макроэкономическом уровне. На уровне отдельных предприятий ресурсный потенциал должен определяться способностью системы устойчиво получать объемы прибыли, позволяющие осуществлять расширенное воспроизводство.

Основу процессов формирования и использования ресурсного потенциала экономической системы составляет управление ресурсами, представляющее собой структурный элемент системы эффективного менеджмента. Кардинальное реформирование системы управления, присущей централизованной экономике, обусловило не только изменение существовавших структур управления всех уровней, но и определенную трансформацию функций управления. При этом внутренняя сущность управления остается неизменной, а управление понимается как целенаправленное воздействие на управляемую подсистему в рамках парадигмы ее развития. То есть управление яв-

ляется неизменным атрибутом систем любого рода и ориентировано, в первую очередь, на сохранение целостности системы на некотором временном интервале, определяемом как «срок жизни» системы, на воспроизводство ее свойств и функций, на адаптацию системы к объективно изменяющимся условиям внешней среды. В целом управление можно определить как функцию социально-экономической системы, которая обеспечивает направление деятельности в соответствии с планом, удерживает в допустимых пределах отклонения системы от заданной траектории развития. Процесс принятия решения - процесс преобразования информации о состоянии и функционировании объекта управления в информацию о более рациональном пути достижения этим объектом желательного состояния в будущем. С точки зрения участия информации в экономической деятельности и ее влияния на экономические процессы и явления информация рассматривается как средство снижения неопределенности и риска, способствующее реализации определенных целей субъекта.

Основным инструментом реализации информационных технологий являются информационные системы, в общем виде представляющие собой совокупность технических и программных средств, информационного фонда, базы моделей и алгоритмов.

Целью создания базы моделей и алгоритмов является описание и оптимизация некоторого объекта или процесса. Использование моделей обеспечивает реализацию процессов анализа и планирования в системах поддержки принятия решений. Модели, базируясь на математической интерпретации проблемы, при помощи определенных алгоритмов способствуют нахождению информации, полезной для принятия правильных решений. По цели использования при принятии управленческих решений модели можно разделить на две группы: оптимизационные (позволяющие выбрать наилучшее решение из совокупности альтернативных по какому-либо критерию) и описательные, описывающие поведение системы и ее элементов при изменении параметров самой системы или среды функционирования. В системах поддержки принятия решения база моделей должна состоять из стратегических, тактических и оперативных моделей, а также математических моделей в виде совокупности модельных блоков, модулей, алгоритмов и процедур, используемых в качестве элементов для их построения.

Модели, адекватные реальным условиям производства, должны учитывать особенности воспроизводственного процесса в аграрной сфере: его стохастическую природу, взаимозависимость отраслей, элементы нелинейности и динамики, с учетом нестабильности среды функционирования. Совокупное воздействие данных факторов и их случайный характер вызывают неопределенность параметров сельскохозяйственного производства, которые не являются детерминированными и в значительной мере колеблются.

Методическую основу управления процессами формирования и использования ресурсного потенциала предприятия составляет комплексное

использование оптимизационных и имитационных моделей. Базовые параметры предприятия (масштаб и структура производства, объем и структура производственных и компенсационных ресурсов и т.д.) следует определять на основе использования оптимизационных моделей, позволяющих учесть прогнозируемые колебания условий функционирования. А затем, применяя методы имитационного моделирования, исследовать динамические изменения выходных параметров системы (уровень использования ресурсного потенциала) при колебаниях входных параметров в заданном диапазоне отклонений от прогнозируемых значений. Имитационные модели, в отличие от традиционно используемых оптимизационных моделей, позволяют моделировать не только параметры системы, но и сам процесс ее функционирования.

Одной из важнейших динамических характеристик процесса функционирования системы являются денежные потоки, представляющие собой систему «финансового кровообращения» хозяйственного организма предприятия. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации стратегических целей развития предприятия.

Имитационная модель, описывающая в динамике экономические объекты, явления или процессы, можно построить в виде информационной системы. Методика проектирования автоматизированной информационной системы (АИС) поддержки принятия решений по управлению ресурсным потенциалом аграрных формирований предусматривает описание концептуального механизма реализации системы; принципов ее построения; структурных элементов, функциональных возможностей; обоснование информационного фонда; разработку, апробацию и эксплуатацию системы.

Оптимальный размер предприятия не может быть величиной, обязательной для всех. Каждый хозяйствующий субъект строит свое производство сообразно фактору, находящемуся в минимуме, если нет возможности преодолеть дефицит этого фактора за счет использования привлеченных и заемных средств. Однако в каких бы размерах хозяйство ни строилось, оно всегда имеет пропорциональность частей и известную закономерность их соотношения, свойственную каждой системе хозяйства, обусловленную экономической целесообразностью и необходимостью.

Обоснование параметров потенциально эффективного предприятия предполагает формирование такого его сбалансированного ресурсного потенциала, который обеспечивал бы максимальную отдачу каждого производственного ресурса. Решение этого вопроса позволяет создать материальную основу производственной системы, на основании которой можно обосновать

вать способы и методы построения адекватной системы производственных отношений. Разнообразие возможных комбинаций ресурсов при развитии многоотраслевого производства предполагает множественность значений, характеризующих результативность производства, а значит, и различный ресурсный потенциал предприятия. Необходимость выбора наилучшего варианта из совокупности альтернативных объективно обуславливает использование экономико-математических методов и разработки экономико-математической модели по оптимизации ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий, позволяющей наряду с поиском оптимальных ресурсных пропорций определять объем и структуру инвестиционных ресурсов, требующихся для их достижения.

При оптимизации ресурсного потенциала необходимо четкое согласование стратегии и тактики функционирования экономической системы, поскольку, с одной стороны, текущий маневр материальными ресурсами зависит от их объема и структуры, которые обусловлены развитием производства, динамикой и структурой инвестиционного процесса в среднесрочной и стратегической перспективе, а с другой стороны, сформированные в соответствии со стратегией развития и обслуживающие текущий производственный цикл материальные ресурсы во многом определяют возможности оперативного маневра, ритмичность производственного процесса.

Применение данной методики, апробированной при разработке реальных бизнес-планов и инвестиционных проектов, позволяет получить оптимальные параметры функционирования исследуемых аграрных формирований при трансформации «излишков» ресурсов в собственные инвестиционные ресурсы и при привлечении инвестиционных средств, оценить экономическую и инвестиционную эффективность обоснованных проектов развития исследуемых сельскохозяйственных предприятий.

Рост ресурсного потенциала отдельных предприятий обусловлен эффективностью механизмов его формирования и использования. Поскольку любой хозяйствующий субъект объективно интегрирован в экономическое пространство систем более высокого уровня, то, очевидно, что внутренний механизм его функционирования будет формироваться под влиянием системообразующих механизмов регионального и макроэкономического уровней. Действительно, неоднородность ресурсов, в конечном счете, обуславливает внутреннюю специфику их воспроизводства, а особенности народнохозяйственного механизма регламентируют условия их формирования и использования. Сложность хозяйственного механизма и его функциональное предназначение будут определяться уровнем сложности обслуживаемой им системы. В широком смысле слова, термин «хозяйственный механизм» применяется на уровне макроэкономических систем, тогда как применительно к предприятиям (уровень микроэкономических систем), как правило, речь идет об организационно-экономическом механизме. Анализ внутренней сущности этой экономической категории позволяет выделить три основные компонен-

ты, формирующие организационно-экономический механизм предприятия: структурные элементы, функциональные элементы и обеспечивающие элементы.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что наращивание ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий является базисом создания условий их устойчивого развития. Формирование этого базиса происходит в двух плоскостях. С одной стороны, это рост уровня ресурсообеспеченности хозяйствующих субъектов и оптимизация ресурсных пропорций, обеспечивающих создание потенциально эффективных производственных систем предприятий. С другой стороны – совершенствование системы организационно-экономических отношений, обеспечивающих реализацию объективно действующих экономических законов. Естественно, что в условиях слабой регулирующей роли государства и при минимальном уровне государственной поддержки первоочередное значение приобретают мероприятия, реализация которых может быть осуществлена за счет внутренних резервов аграрных формирований. Основная проблема при этом заключается в том, что собственные резервы роста потенциала предприятий отрасли практически исчерпаны. Закон соответствия уровня производственных отношений уровню производительных сил действует объективно, но предполагает устойчивый рост последних. В условиях же, когда производительные силы деградируют (причем темпы деградации снижаются крайне медленно), совершенствование хозяйственного механизма не обеспечивает роста эффективности производства, поскольку противоречия между этими составляющими экономических систем не могут быть ликвидированы или сокращены.

В этой ситуации государство обязано четко обозначить свою позицию в отношении сельского хозяйства как отрасли общественного производства. Признав ошибочность надежд на фермеризацию страны и декларируя приоритетность крупнотоварного производства, органы государственной власти должны либо создать условия возрождения крупных сельскохозяйственных предприятий (не ущемляя интересов и мелких товаропроизводителей) в плане первоочередного восстановления их материально-технической базы, либо отстраниться от реальной поддержки аграрного сектора и открыто снять с себя ответственность за перспективы развития одного из ключевых элементов народнохозяйственного комплекса, считая, что рынок, в конце концов, сам когда-нибудь разрешит существующие противоречия. Второй путь представляется абсолютно тупиковым. Опыт развитых стран показал, что сам по себе рыночный механизм не может обеспечить не только расширенного, но и простого воспроизводства, а государственное регулирование является объективной закономерностью рыночной экономики. Попытки поддержания «на плаву» разрушающихся сельскохозяйственных предприятий за счет использования не оправдавших, а в ряде случаев и дискредитировавших, себя, методов и инструментов оказались бесперспективными.

В условиях, когда прямая финансовая поддержка сельскохозяйственных предприятий за счет бюджетных средств в реально требуемых объемах невозможна в силу низкого уровня бюджета и слабой активности аграрного лобби, государство должно создать условия роста инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора. Опыт работы с инвесторами позволил выявить основные факторы, которые в значительной степени сдерживают приток частных капиталов в сельское хозяйство. К их числу относятся: высокий уровень кредиторской задолженности; низкая эффективность существующих инструментов управления рисками, присущими аграрному производству; относительно длительный срок окупаемости инвестиций; непредсказуемость государства в области регулирования аграрной сферы; необходимость решения социальных проблем на селе; деградация кадрового потенциала сельских жителей, дефицит квалифицированных работников; ухудшение криминогенной ситуации на селе и т.д.

Реализация комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного производства позволит не только перераспределить ограниченные бюджетные ресурсы, выделяемые на аграрную сферу, но и создаст объективные предпосылки восстановления материально-технической базы аграрных формирований, что в сочетании с усилением роли государства по регулированию агропродовольственного рынка и снижению нестабильности экономической среды функционирования создаст условия для наращивания потенциала как отдельных субъектов агробизнеса, так и всей отрасли в целом.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамов И.М. Циклы в развитии экономики СССР / И.М. Абрамов. – Минск: Высшая школа, 1990. - 226 с.
2. Авербух Р.С. Показатели и тенденции устойчивости сельскохозяйственного производства и методы их измерения / Р.С. Авербух, Л.К. Борзунова, Л.В. Брага и др. // Устойчивость воспроизводства и адаптивные системы ведения хозяйства. – Воронеж: ВСХИ, 1990. – С. 5-19.
3. Аграрная эволюция России и США в XIX - начале XX века. - М.: Наука, 1991. - 360 с.
4. Агропромышленное производство ЦЧР: состояние, пути выхода из кризиса, возобновление экономического роста / Под ред. И.Ф. Хицкова.– Воронеж: НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 1999.–83 с.
5. Айкс Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Айкс, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – №8.
6. Акоф Р. Основы исследования операций / Р. Акоф, М. Сасиени. – М.: Мир, 1971. – 365 с.
7. Аксаева А. Условия устойчивого развития аграрной сферы экономики / А. Аксаева // АПК: экономика, управление. – 2002. - №6. – С. 14-18.
8. Алексеев В.В. Агропромышленный менеджмент / Алексеев В.В., Б.В. Агаев, М.А. Сагдеев. – М.: ДеКА, 2003 - 432 с.
9. Андрийчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.Г.Андрийчук - М.: Экономика, 1983. –208 с.
10. Андриющенко С.А. Прогноз сбалансированного развития регионального АПК / С.А. Андриющенко. – М.: Наука, 1990. – 342 с.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И.Ансофф - СПб: Издательство «Питер», 1999.-416 с.
12. Апарин И. Обеспечить техническое перевооружение АПК России / И. Апарин // АПК: экономика, управление. – 2002. - №5. – С. 24-29.
13. АПК Российского Черноземья: состояние, опыт, стратегии развития / Под общ. редакцией академика РАСХН Е.С. Строева. – Воронеж: Центр духовного возрождения Черноземного края, 2003. – 608 с.
14. Аршинов В. И. Гражданское общество в контексте синергетического подхода / В.И. Аршинов, Н. Г. Савичева // Общественные науки и современность. - 1999. - № 3.
15. Афталион А. Периодические кризисы перепроизводства. Т.2. /А. Афталион. - М., 1930.- 264 с.
16. Бадевиц З. Математическая оптимизация в социалистическом сельском хозяйстве / З. Бадевиц – М.: Колос, 1982. – 549с.
17. Бакалвр экономики: Хрестоматия в 3 томах. Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Центр кадрового развития. Т 2. / Под общ. ред.

В.И. Видяпина. – М.: Информационно-издательская фирма «Триада», 1999. – 1056 с.

18. Бакунина Т.С. Крестьянское (фермерское) хозяйство в условиях экономической реформы / Т.С. Бакунина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1994. - №3. - С.40-46.

19. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 1996. – 188 с.

20. Баландин Ю.С. Крестьянское хозяйство / Ю.С. Баландин - М: Агропромиздат, 1992. - 80 с. (Рыночная экономика для всех)

21. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация / В.Баранчев // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5.

22. Барбасов С. Лизинговые операции с сельскохозяйственной техникой / С. Барбасов // АПК: экономика, управление. – 2001. - №8 – С. 61-66.

23. Бард. В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики / В.С. Бард. – М.: Экзамен, 2000. - 384 с.

24. Белова Т.А. Экономико-математическое моделирование производственно-финансовых программ современного сельскохозяйственного предприятия: Автореф. дис... д-ра экон. наук / Т.А. Белова. - М., 1998. – 32 с.

25. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 528 с.

26. Беспехотный Г.В. Государственное регулирование агропромышленного производства / Г.В. Беспехотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1997. -№12. – С. 8-10.

27. Бирман А.Е. Экономические рычаги повышения эффективности производства / А.Е. Бирман. - М.: Мысль, 1980. – 204 с.

28. Бисенгазиев М.Б. Оценка эффективности использования ресурсного потенциала / М.Б. Бисенгазиев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1994. - №10. – С.14-15.

29. Бланк И. А. Классификация денежных потоков на предприятии / И.А. Бланк. - <http://allbest.ru/library/texts/biss/men/blank1/1.shtml>.

30. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. / М. Блауг – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.

31. Богдановский В.А. Занятость в сельском хозяйстве // Бюллетень Аналитического центра агропродовольственной экономики ИЭП. – 2003.- №2. - [www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm](http://www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm).

32. Боев В.Р. Рынок капитала, земельных и трудовых ресурсов / В.Р. Боев, А.Е. Романов, А.Ф. Серков и др. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1997. -№ 3. -С. 9-13.

33. Боев В.Р. Формирование рынка сельскохозяйственной продукции, продовольствия и материально-технических ресурсов / В.Р. Боев, А.Е. Романов, А.Ф. Серков и др. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. - №2. – С. 7-15.

34. Бойко И. Тезисы о национальной экономической стратегии и инновационной политике / И. Бойко – <http://unitc.ru/catnews.php?id=488>
35. Бойко И.П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства / И.П. Бойко. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1986. – 168 с.
36. Бондаренко Л. Социально-демографическая ситуация на селе / Л. Бондаренко // АПК: экономика, управление. – 2002. - №12. – С. 13-19.
37. Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / Е.Н. Борисенко; Науч. ред. В.С. Балабанов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 349 с.
38. Борхунов Н. Паритет цен и доходность сельского хозяйства / Н. Борхунов // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 5. – С. 40-46.
39. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента /К. Боумэн. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
40. Бугуцкий А.А. Эффективность использования ресурсов сельскохозяйственного производства / А.А.Бугуцкий, Е.И.Якуба. - М.: Колос, 1984. –288 с.
41. Буздалов И. Аграрная реформа: стратегия и этапность / И. Буздалов // АПК: экономика, управление. - 1992. - № 6.- С. 9-15.
42. Буздалов И.Н. Возрождение кооперации / И.Н. Буздалов. - М.: Политиздат. - 1990. - 210 с.
43. Бурда А.Г. Экономические проблемы параметризации аграрных предприятий / А.Г.Бурда; Под ред. И.Т. Трубилина – Краснодар, 2001. – 508 с.
44. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий / Ю.В.Василенко - М.: Агропромиздат, 1989. - 152 с.
45. Василенко Ю.В. Факторы и эффективность использования производственного потенциала / Ю.В.Василенко // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – №9.
46. Васильев Г.Д. Теория факторов производства / Г.Д. Васильев. - <http://www.ovsem.com/user/tfakp/index.shtml>.
47. Василькова В. Циклы самоорганизации в обществе / В. Василькова. - <http://spkurdyumov.narod.ru/Vasilkova.htm>.
48. Векленко В. Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства / В. Векленко, Е. Золотарева // АПК: экономика, управление. – 2002. - №10. – С. 49-56.
49. Верников Г. Консалтинг / Г. Верников - <http://www.cfin.ru/vernikov/kias/consulting.shtml>.
50. Вилкас Э.И. Решения: теория, информация, моделирование / Э.И. Вилкас, Е.З. Майминас. - М.: Радио и связь, 1981. – 244 с.
51. Винер Н. Творец и робот. - М.: Иностранная литература, 1966. – 324 с.
52. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. - М.: МГУ, 1995. – 176 с.
53. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник / Виханский О.С. . – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.

54. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: «Фирма Гардарика», 1996. - 186 с.
55. Владимиров В.А. Управление риском: риск, устойчивое развитие, синергетика / В.А. Владимиров, Г.Г. Малинецкий, А.Б. Потапов и др. Под. ред. Г.Г. Малинецкого. - М.: Наука, 2000. - 387 с.
56. Волкова К.А. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции / К.А. Волкова, И.П. Дежкина, Ф.К. Казакова, И.А. Сергеева. - М.: ОАО «Издательство «Экономика», НОРМА, 1997. - 526 с.
57. Воронежский вариант финансового оздоровления хронически убыточных хозяйств: круглый стол // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2002. - №9.
58. Воронцов А. Эколого-экономическая оценка природных ресурсов / А. Воронцов, В. Бузмаков // АПК: экономика, управление. - 2001. - №3. - С. 54-59.
59. Воронцовский В.А. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и основания / А.В. Воронцовский. - СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1998. - 528 с.
60. Гатаулин А.М. Выявление и выбор эффективных инвестиционных проектов в АПК / А.М. Гатаулин, Н. Светлов // АПК: экономика, управление. - 1998. - №3. - С. 36-43.
61. Генералова С. Индикаторный метод оценки потенциала предприятий / С. Генералова // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 6. - С. 63-69.
62. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению. Учебное пособие / Л.Д. Гительман. - М. Дело, 1999. - 496с.
63. Глазунова И. Ценовые аспекты государственного регулирования экономики АПК / И. Глазунова // АПК: экономика, управление. - 2001. - №1. - С. 35-44.
64. Голубева А. Риски в агропроизводстве / А. Голубева // АПК: экономика, управление. - 2002. - №7. - С. 71-77.
65. Голубева С.С. Управление ресурсным потенциалом в условиях регионального расчета / С.С.Голубева, Л.Н.Добрышина // Теория и практика экономических нововведений. - Свердловск: Урал. гос. ун-т, 1990. -С. 108-113.
66. Гордеев А. АПК - долгосрочный стратегический потенциал / А. Гордеев // Экономика России: XXI век. - 2003. - №10
67. Горланов С.А. Оценка ресурсов производства и определение эффективности их использования в растениеводстве с учетом метеорологических условий: Дис. ... канд. экон. наук / Горланов С.А. - Воронеж, 1992.
68. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов // Под общ. ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина. - М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. - 735 с.

69. Государственный доклад «О состоянии окружающей природной среды Российской Федерации в 1999 году» / [www.ecocom.ru/Gosdoklad99.htm](http://www.ecocom.ru/Gosdoklad99.htm).
70. Давнис В.В. Прогнозные оценки рискогенности экономических процессов / В.В. Давнис, Ю.Г. Ионов // Экономическое прогнозирование: модели и методы: Материалы Всеросс. науч.-практ. конф. 18-19 марта 2004 г. В 2 ч.; Под ред. В.В. Давниса. – Воронеж: ВГУ, 2004 – С. 311-316.
71. Дадаян В.С. О теории оптимального функционирования и не только о ней / В.С. Дадаян // Экономические науки. – 1991. - №3. – С. 44-53.
72. Даль. В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т.4. / В.И. Даль. – М.: Терра, 1995. – 684 с.
73. Данилов-Данильян В. Природная рента и управление использованием природных ресурсов / В. Данилов-Данильян. - <http://www.b2russia.ru/cgi-bin/news/analit.pl?page=2&id=74>.
74. Долгушкин Н.К. Кадровое обеспечение АПК: перспективы развития до 2010 г. // Сельскохозяйственные вести. – 2001. - №4.
75. Драгайцев В. Экономический механизм ресурсосбережения в агропромышленном комплексе / В. Драгайцев, А. Плитко // АПК: экономика, управление. – 1995. - №2. – С. 49-55.
76. Драницина Е. АПК: полный назад! / Е. Драницина // Top-manager. – 2003. - №26. - <http://top-manager.ru/archive/2003/26/328/>
77. Дубров А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие / А.М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталева; Под ред. Лагоши Б. А - М.: Финансы и статистика, 2000. — 176 с.
78. Дугельный А.П. Бюджетное управление предприятиям / А.П. Дугельный, В.Ф. Комаров. – М.: Дело, 2003. – 432 с.
79. Дугин П.И. Антикризисное управление сельскохозяйственными предприятиями / П.И. Дугин, Е.Ф. Жданова, Л.А. Борисова. Под общ. редакцией П.И. Дугина. – Ярославль: ЯГСХА, 2002. – 256 с.
80. Ермишин П.Г. Основы экономической теории: Курс лекций / П.Г. Ермишин - <http://aur.ru/books/m63>.
81. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е.А. Ерохина. – 2002. - <http://ek-lit.agava.ru/eroh/2-1.html>.
82. Есекина Б. К вопросу об оценке устойчивости социально-экономических систем / Б. Есекина, Ш. Сапргали // Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз. – Томск: ИМКЭС. – <http://lpur.tsu.ru>.
83. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: Учебное пособие / В.С. Ефремов. – М.: Изд-во «Финпресс», 1998. - 192 с.
84. Жариков О.Н. Системный подход к управлению: Учебное пособие для вузов / О.Н. Жариков; Под ред. В.А. Персианова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 62 с.
85. Жеребин В.М. Экономика домашних хозяйств / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 231 с.

86. Загайтов И. Б. От теории к практике вывода из кризиса экономики региона / И.Б. Загайтов, Н.А. Турищев, А.Е. Васильковский и др. - Орел: НПО «Экология села». - 422 с.
87. Загайтов И.Б. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства / И.Б. Загайтов, П.Д. Половинкин. - М.: Экономика, 1984. - 240 с.
88. Загайтов И.Б. Прогнозирование и планирование развития АПК: Курс лекций / И.Б. Загайтов – Воронеж: ВГАУ, 2004. – 148 с.
89. Загайтов И.Б. Циклический характер развития АПК и повышение устойчивости воспроизводства: Лекция / И.Б.Загайтов - Воронеж: ВГАУ, 1998. - 61 с.
90. Задков А.П. Факторы риска в сельском хозяйстве / А.П. Задков // РАСХН. Сиб. отд. СибНИИЭСХ. - Новосибирск, 1998. – 264 с.
91. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А.А.Задоя– Киев: Урожай, 1986. – 168 с.
92. Закшевский В.Г. Экономический механизм стабилизации и развития сельскохозяйственного производства / В.Г. Закшевский. – Воронеж: НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 1999. – 165 с.
93. Заскин А. Как внедрить управление рисками / А Заскин // Intelligent Enterprise. – 2003. – [http://www.sic.ru/empl\\_article.asp?id=1774](http://www.sic.ru/empl_article.asp?id=1774).
94. Зельднер А. Факторы производительности АПК / А.Зельднер // Вопросы экономики. -2001. - № 7. – С. 94-101.
95. Зельднер А.Г. Приоритеты, институты и механизмы выхода аграрной сферы из кризиса в XXI веке / А.Г. Зельднер. -М.: ИЭ РАН, 2001. –209 с.
96. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 25 окт. 2001 г. № 136 ФЗ // Сбор. законодательства Российской Федерации. – 2001. - №44. – С. 9175-9236
97. Зубанов Н.В. Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей / Н.В. Зубанов, С.В. Пестриков. – Самара: СГТУ, 2000. – [http://samgtu.ru/research/sstu\\_works/works](http://samgtu.ru/research/sstu_works/works).
98. Иванов И. Воспроизводство основных фондов и его инвестиционные источники / И. Иванов, С. Рогов // Российский экономический журнал. – 1995. - №7. – С. 20-29.
99. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебное пособие. В. 2 ч. Ч. 1. Стратегическое планирование / А.И. Ильин. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 312 с.
100. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учеб. Пособие. В. 2 ч. Ч. 2. Тактическое планирование. – Мн.: ООО «Новое знание», 2000. – 416 с.
101. Инвестиции в сельское хозяйство России (статистический обзор) // Экономика сельского хозяйства. – 2003. -№ 8
102. Информатика: Учебник. – 3-е изд., перераб. / Под ред. Н.В. Макаровой. – М.: Финансы и статистика, 2002 . – 768 с.

103. Исаев Г. Технологические нормы замещения ресурсов и их оптимальные соотношения в аграрном производстве / Г. Исаев // АПК: экономика, управление. – 2001. - №12. – С. 68-72.

104. Итоги работы АПК в 2002 г. (статистический обзор) // Экономика сельского хозяйства. – 2003. - № 7.

105. К. Маркс и актуальные проблемы аграрной теории / Под. ред. И.Б. Загайтова. - Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1989. - 336 с.

106. Кадыев Т. Организационное развитие российских предприятий / Т. Кадыев. – М. 2002. - [http://bkg.ru/cgi-bin/article\\_detail.pl?id=91](http://bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=91).

107. Камальян А.К. Управление рисками в аграрной сфере: теория, методология, практика / Камальян А.К., Яновский Л.П., Курносоев А.П. и др.; Под ред. проф. Камальяна А.К. – Воронеж: ВГАУ, 2002. – 253 с.

108. Канакина Г.В. Имитационное моделирование экспертных инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.В. Канакина. – Иваново, 2002. – 20 с.

109. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. - М.: Экономика, 1991. - 408 с.

110. Касл. Э. Эффективное фермерское хозяйствование / Э. Касл., М. Бекер, А. Нелсон.: Пер. с англ. и предисл. А.А. Белозерцева. - М.: Агропромиздат, 1991. – 496 с.

111. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы / Дж. Касти - М.: Мир, 1982. – 252 с.

112. Каштанов А.Н. Устойчивость земледелия: пути повышения / А.Н. Каштанов – М.: Знание, 1983. – 64 с.

113. Кенжегузин М.Б. Оптимальное планирование сельского хозяйства / М.Б. Кенжегузин. – Алма-Ата: Кайнар, 1972. – 191 с.

114. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг и Д. Клиланд. - М.: Прогресс, 1982. – 286 с.

115. Киселев С.В. Макроэкономические и структурные сдвиги в контексте развития рынка труда на селе / Доклад на международной конференции «Рынки факторов производства в АПК: перспективы анализа», Голицино, 25-26 апреля 2003 г. - [www.iet.ru/personal/agro/newslet/bullet9](http://www.iet.ru/personal/agro/newslet/bullet9).

116. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия. // Вопросы экономики. – 2002. – №10.

117. Клейнер Г.Б. Концепция реформирования предприятий в рыночной экономике / Г.Б. Клейнер // Проблемы моделирования развития производственных систем: Сборник материалов. - М.: ЦЭМИ РАН, 1999. -С. 60-67.

118. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии. Безопасность / Г.Б.Клейнер, В.Л.Тамбовцев, Р.М.Качалов; Под общ.ред. С.А.Панова. - М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997. – 310 с.

119. Кондаков Н.И. Логический словарь–справочник. Второе изд., испр. и доп. / Н.И. Кондаков – М.: Наука, 1975. – 720 с.

120. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения (Большие циклы конъюнктуры). - М.: Экономика, 1993.- 342 с.
121. Концепция аграрной политики России в 1997-2000 годах / Под ред. Е.С. Строева. – М.: ООО «Вершина-Клуб», 1997.-352 с.
122. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию: Утв. Указом Президента РФ от 13 октября 1995 г. № 1016 // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1996. - №15. – С. 3694-3701
123. Коробейников М.А. Аграрная реформа: крестьянство и власть / М.А.Коробейников. – М.: Экономическая литература, 2002. – 359 с.
124. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. – 288 с.
125. Кох Р. Стратегия: Как создать и использовать эффективную стратегию / Р. Кох.: перевод с английского. – С.-Пб.: Питер., 2003 – 318 с.
126. Кравченко В. Формирование рынка материально-технических ресурсов для АПК / В. Кравченко // АПК: экономика, управление. – 2001. - №12. – С. 33-41.
127. Краткий психологический словарь. – М., 1985.
128. Кругликов А. Проблемы занятости сельского населения / А. Кругликов // АПК: экономика, управление. – 2001. - №2. – С. 51-56.
129. Крылатых Э.Н. Система моделей в планировании сельского хозяйства / Э.Н. Крылатых. – М.: Экономика, 1979.
130. Кузнецова О.А. Структура капитала, анализ методов ее учета при оценке инвестиционных проектов / О.А. Кузнецова, В.Н. Лившиц // Экономика и математические методы. – 1995. – Т.31, вып. 4. – С. 12-31.
131. Курач Л.А. Разработка бизнес-плана предприятия / Л.А. Курач, Л.Н. Лепе, П.М. Семенов. - М.: Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы, 1996. - 90 с.
132. Курносов А.П. Оптимизация параметров функционирования сельскохозяйственных предприятий при изменяющихся условиях хозяйствования / А.П. Курносов, А.В. Улезько, А.К. Камалян, Н.М. Бухонова. – М.: МГСУ «Союз», 2000. - 163 с.
133. Курносов А.П. Стратегия и тактика управления рисками в аграрном производстве / А.П. Курносов, А.В. Агибалов, А.В. Улезько и др.: Под ред. проф. Курносова А.П. – Воронеж: ВГАУ, 2000. – 197 с.
134. Курносов А.П. Формирование инвестиций при оптимизации развития производства в сельскохозяйственных предприятий / А.П. Курносов, С.М. Кусмагамбетов // Повышение эффективности функционирования АПК и применение методов математического моделирования в исследованиях агро-экономических систем: Сб. науч. тр. - Воронеж: ВГАУ, 2001. С. 274-277.
135. Лазовский В.В. Устойчивость технологических комплексов в сельском хозяйстве / В.В.Лазовский – М.: Агропромиздат, 1986. – 86 с.
136. Ланге О. Теория воспроизводства и накопления / О. Ланге - М.: Экономика, - 1963. - 186 с.

137. Ласло Э. Рождение слова-науки-эпохи / Э. Ласло // Политические исследования. – 1993. - № 12.
138. Лезина М.Л. О соотношении цен на продукцию и ресурсы сельского хозяйства / М.Л. Лезина, В.А. Трегубов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. - №1. – С.26-32.
139. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций / А.М. Литовских. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 76 с.
140. Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь / Л.И. Лопатников. - М.: Наука, 1990. – 196 с.
141. Лукашев Н. Особенности воспроизводства материально-технической базы сельского хозяйства / Н. Лукашев // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 8. – С. 42-48.
142. Лычкин Ю. Потенциал строительного комплекса / Ю. Лычкин // Экономист. – 1997. - №6.
143. Любошиц Л.И. Вопросы марксистско-ленинской теории аграрных кризисов / Л.И. Любошиц. - М.: Госполитиздат, 1949. – 468 с.
144. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент на предприятиях АПК. – М.: Колос, 1999. – 367 с.
145. Мартынов А.С. Россия как система / А.С. Мартынов, В.В. Артюхов, В.Г. Виноградов - <http://koi.sci.aha.ru/RUS/waia6.htm>.
146. Макаренко М.В. Производственный менеджмент: Учебное пособие для вузов / М.В. Макаренко, О.М. Махалина. – М.: Издательство ПРИОР, 1998. – 384 с.
147. Маккримон К.Р., Вехрунг Д.А. Принимая риск: менеджмент неопределенности // ЭКО. - 1991. - № 10. - С. 203-213.
148. Мальцев В.А. Системно-нелинейный подход к управлению рыночными диссипативными структурами / А.В. Мальцев // Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз. – Томск: ИМКЭС. – <http://ipur.tsu.ru/>
149. Манелля А.И. О финансовом состоянии коллективных сельскохозяйственных предприятий Российской Федерации / А.И. Манелля // Бюллетень Аналитического центра агропродовольственной экономики ИЭП. – 2002.- №2. - [www.iet.ru/afe/bulls/bull12r.htm](http://www.iet.ru/afe/bulls/bull12r.htm)
150. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. - М., 1993. – 424 с.
151. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.
152. Махлуп Ф. Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.
153. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. - М.: «Дело ЛТД», 1995. - 704 с.
154. Минаева Е. Организационно-экономический механизм функционирования холдингов / Е. Минаева, У. Согомонян. - <http://www.fis-engineering.ru/articles/006.pdf>

155. Михайлов Б. Программные средства финансового и производственного учета в сельхозпредприятиях / Б. Михайлов, В. Артамонов // АПК: экономика, управление. – 2001. - №4. – С. 37-41.
156. Михалев А.А. Аграрный кризис 90-х годов XX столетия в России / А.А. Михалев. - Орел, 1996. - 137 с.
157. Михасюк И. Учет ресурсного потенциала при совершенствовании экономического механизма агропромышленного комплекса / И. Михасюк, Л. Залогова // Экономические науки. -1987. -№6.
158. Многоукладная экономика АПК России: вопросы теории и практики / А.А. Шутьков, В.Р. Боев, А.Ф. Серков и др.; Под ред. А.А. Шутькова. – М.: Колос, 1998. – 357 с.
159. Муртаф Б. Современное линейное программирование: Пер. с англ. / Б. Муртаф - М.: Мир, 1984. - 224 с.
160. Научно-производственный потенциал Продовольственной программы / Отв. ред. П.А. Клемышев. – М.: Наука, 1985. – 123 с.
161. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. - М.: Финстатинформ, 2000. — 474 с.
162. Ноткин А. И. Темпы и пропорции социалистического воспроизводства. М.: Соцэкгиз, 1961.- 435 с.
163. О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»: Постановление Правительства РФ от 30 янв. 2003 г. №52 // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2003. - №6. – С. 1626-1636
164. Огарков А. Инвестиционная политика и воспроизводство основных фондов в системах ведения агропромышленного производства / А. Огарков // АПК: экономика, управление. – 1998. - №11. – С. 3-8.
165. Огарков С. Инвестиции в воспроизводство основных фондов: взаимосвязи и прогноз / С. Огарков // АПК: экономика, управление. – 2002. - №7. – С. 28-33.
166. Оглоблин Е. Модель эффективного ведения сельского хозяйства региона / Е. Оглоблин, В. Свободин // АПК: экономика, управление. – 1995. - №8. – С. 14-21.
167. Онищенко А.М. Специализация сельскохозяйственного производства. Методологические проблемы оптимизации / А.М. Онищенко - Киев.: Наук. Думка, 1973. - 292 с.
168. Орсик Л. Производственно-техническое обеспечение сельского хозяйства / Л. Орсик // Экономист. - 2000. - №7. – С. 70-78.
169. Основы экономического и социального прогнозирования / Под ред. Мосина В.Н., Крука Д.М. - М.: Экономика, 1985. – 264 с.
170. От теории к практике вывода из кризиса экономики региона / И.Б. Загайтов, Н.А. Турищев, А.Е. Васильковский и др. - Орел: НПО «Экология села». -422 с.

171. От теории к практике рыночного регулирования кризисной экономики. Информационно-аналитический вестник №2 Администрации Орловской области / Под ред. Н.А. Турищева. - Орел: НПО «Экология села», 1997. - 135 с.
172. Отечественный рынок сельскохозяйственной техники / Доклад аналитического центра «Эксперт». - <http://expert.ru/conference/mater>.
173. Оценка бизнеса: Учебник / По ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 512 с.
174. Первушина О. Использование категории ресурсного потенциала в построении системы налогообложения региона / О. Первушина // АПК: экономика, управление. - 2001. - №7. - С. 68-70.
175. Петриков А. Крупные сельскохозяйственные предприятия и изменение социально-экономической структуры аграрного сектора / А. Петриков // АПК: экономика, управление. - 2001. - №5. - С. 13-17.
176. Петриков А. Устойчивое развитие сельской местности в России и направления научных исследований / А. Петриков // АПК: экономика, управление. - 2001. - №12. - С. 12-16.
177. Плышевский Б. Потенциал инвестирования / Б. Плышевский // Экономист. - 1996 - №3.
178. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.05.2002 N 45н) – Консультант-плюс.
179. Поляков А.О. Информационно-динамические основы организации управления предприятиями и холдинговыми компаниями / А.О. Поляков, Ю.М. Смирнов, А.А. - СПб.: СПбГПУ, 2002. - 192 с.
180. Попов А.А. Аграрный потенциал России: перспектива развития / Науч. ред. В.С. Балабанов. - М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. - 191 с.
181. Попов А.А. Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения / А.А. Попов, М.Я. Яхьяев. - М.: Экономика, 2003. - 405 с.
182. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 320 с.
183. Попов Э. Реинжиниринг бизнес-процессов и информационные технологии / Э. Попов, М.Шапот // Открытые системы. - 1996. - №1. - С. 62-69.
184. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. - М.: Наука, 1986. - 204 с.
185. Программа стабилизации и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996-2000 годы. - М.: Инфомагробизнес, 1995. - 63 с.
186. Проект Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» №8307-4: внесен депутатом Государственной Думы Г.В. Куликом 20.01.04 г. - <http://www.legislature.ru/monitor/economics/8307-4.html>
187. Проскураков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В.М.Проскураков, А.И.Самоукин. - М.: Экономика, 1991. - 234 с.
188. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. - М.: Знание, 1992. - 64с.

189. Райзберг Б.А. Рыночная экономика: Учебное пособие. 2-е изд., доп. и испр./ Б. А. Райзберг – М.: Экономика, 1995. – 456 с.
190. Рахаев Б. Оценка устойчивости траектории экономического роста в сельском хозяйстве / Б. Рахаев, Х. Рахаев, А. Плотников // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 7. – С. 64-69.
191. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев и др.- М.: Аланс, 1994. - 200 с.
192. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. / Дж. Робинсон. – М.: Наука, 1986, - 402 с.
193. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической литературе/ Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – №1.
194. Российская экономика в 2001 году: тенденции и перспективы. (Выпуск 23) / Под ред. Е.Т. Гайдара. - <http://www.iet.ru>.
195. Рудашевский В.Д. Риск, конфликт и неопределенность в процессе принятия решений и их моделирование. – М.: Экономика, 1990. – 255 с.
196. Рыманова Л. Междисциплинарные методологические аспекты регулирования финансовой устойчивости сельхозпредприятий / Л. Рыманова // АПК: экономика, управление, 2003., № 6. – С. 34-42
197. Сагайдак А.Э. Земельная собственность и рента / А.Э.Сагайдак – М.: Агропромиздат, 1991. – 80 с.
198. Сай С.И. Земельное законодательство России на переломе тысячелетий: Интернет-конференция руководителя Федеральной службы земельного кадастра РФ Сая Сергея Ивановича от 28 мая 2003 г. - [http://www.garweb.ru/conf/goscomzem/20030528/smi/msg.asp?id\\_msg211403.htm](http://www.garweb.ru/conf/goscomzem/20030528/smi/msg.asp?id_msg211403.htm).
199. Самодурова М. Кадровая политика как фактор устойчивости сельскохозяйственного производства / М. Самодурова // АПК: экономика, управление. – 2001. - №5. – С. 25-29.
200. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / А.И.Самоукин - М.: Знание, 1991. – 68 с.
201. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В.Н. Самочкин. - М.: Дело, 2000 – 336 с.
202. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин. М.: Дело., 2002 – 352 с.
203. Свободин В.А. Определение величины и эффективности использования производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия / В.А.Свободин // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – №9.
204. Секерин А.Б. Интеграционная концепция управления риском / А.Б. Секерин // Экономическое прогнозирование: модели и методы: Материалы Всеросс. науч.-практ. конф. 18-19 марта 2004 г. В 2 ч. / Под ред.В.В. Давниса. – Воронеж: ВГУ, 2004 – С. 172-177.
205. Сельскохозяйственное производство России: динамика и эффективность (1970–1996 гг.). - М.: Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, 1997. - 148 с.

206. Сергеев С. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий США / С. Сергеев // Международный сельскохозяйственный журнал.-1993. - № 2.- С. 43-45.
207. Сергеев С. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий США / С. Сергеев // Международный сельскохозяйственный журнал. - 1993. -№ 2.- С. 43-45.
208. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса / А.С. Серегин. - М.: Экономика, 1990. - 23 с.
209. Серков А. Индикативное планирование в сельском хозяйстве / А. Серков. – М.: Информагробизнес, 1996. – 161 с.
210. Серова Е. Обзор бюджетной поддержки АПК в России в 1994-2001 гг. / Е. Серова, О. Шик. – <http://www.iet.ru/usaid/apk/>
211. Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора России / Е. Серова // Вопросы экономики. – 1996. - №7. – С. 88-100.
212. Симаров Ю. Методы прогнозирования расширенного воспроизводства новой техники в АПК / Ю. Симаров // АПК: экономика, управление. – 2001. - №6. – С. 57-65.
213. Сиухин А. Предпосылки и перспективы создания кооперативов фермерских хозяйств по переработке сельскохозяйственной продукции / А. Сиухин, И. Трофимова // АПК: экономика, управление. - 1995.- №2.- С. 70 - 73.
214. Смагин Б.И. Формирование и развитие сельского хозяйства как системы / Б.И. Смагин. - Мичуринск: МГАУ, 2002. – 185 с.
215. Смагулов Ш.С. Экономическая реформа и предпринимательство в АПК / Ш.С. Смагулов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1996. – 238 с.
216. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962. – 603 с.
217. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с.
218. Сорокин В. Экономическое обоснование устойчивости кормовой базы животноводства / В. Сорокин // Экономика сельского хозяйства,- 1981.- №9, С.39.
219. Состояние и меры по дальнейшему развитию агропромышленного производства Российской Федерации: Ежегодный доклад за 2000 г. – М.: МСХиП, 2001. – 235 с.
220. Состояние и меры по дальнейшему развитию агропромышленного производства Российской Федерации: Ежегодный доклад за 2001 г. – М.: МСХиП, 2002. – 254 с.
221. Состояние и меры по дальнейшему развитию агропромышленного производства Российской Федерации: Ежегодный доклад за 2002 г. – М.: МСХиП, 2003. – 261 с.

222. Социально-экономические проблемы развития АПК России в условиях мировых интеграционных процессов. // АПК: экономика и управление. – 2002. - №9.

223. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин - М.: Высшая школа, 2002. – 245 с.

224. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России. – М.: РАСХН, 2003. – 28 с.

225. Степанов А. Я. Категория «потенциал» в экономике / А.Я.Степанов, Н.В.Иванова. - <http://marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

226. Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России.- 2002. - №4.

227. Стратегии бизнеса /Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. - М.: КОН/СЭКО, 1998. – 370 с.

228. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 356 с.

229. Стратегическое планирование /Под ред. Уткина Э.А. – М.: ЭКМОС, 1998. – 440 с.

230. Строев Е. Экономические реформы в России: взгляд в будущее // Вопросы экономики. – 2001. - №6.

231. Строкова О. Адаптация сельских товаропроизводителей к рынку / О. Строкова // АПК: экономика, управление. – 2002. - №11. – С. 52-59.

232. Струмилин С.Г. К проблеме оптимальных пропорций / С.Г. Струмилин // Плановое хозяйство. – 1962. - №6. – С. 3-21.

233. Сурков И.М. АПК в условиях перехода к рынку: Интенсификация сельского хозяйства. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1994. – 132 с.

234. Сухарев О. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы. // Вопросы экономики. – 2002. – №10.

235. Телерман Э. Моделирование финансово-экономических процессов на предприятии / Телерман Э. – М.: 2002 [http://www.bkg.ru/cgi-bin/article\\_detail.pl?id=260](http://www.bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=260)

236. Теория фирмы / Под. ред. В.М. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа, 1995. («Вехи экономической мысли»; Вып. 2). – 534 с.

237. Терехов Л.Л. Кибернетика для экономистов. / Л.Л. Терехов - М.: Финансы и статистика, 1983. – 192 с.

238. Тихонов М. О систематизации и аналитической сущности экономических показателей в сельском хозяйстве / М. Тихонов // АПК: экономика и управление. – 2001. - №10. – С. 67-75.

239. Ткач А. Реалии аграрной реформы России / А.Ткач // АПК: экономика и управление. - 1998. - №7. - С. 3-10.

240. Годосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А.Тодосийчук // Экономист. – 1997. - №12.

241. Томашевич А.В. Экономическая оценка минерально-ресурсного потенциала / А.В.Томашевич // Известия АН СССР. Сер. экономическая. – 1981. - №4.
242. Трансформация роли государства и обеспечение экономического роста в условиях переходной экономики: Доклад. – М.: ИЭ РАН., 2002. – 96 с.
243. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. - М.: Наука, 1981. – 258 с.
244. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. - М.: Экономика, 1989. - 496 с.- (Экон. наследие).
245. Тумай К. Имитационное моделирование бизнес-процессов. Как отображаются характеристики процессов при моделировании / К. Тумай. – М.: 2001. - [http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/consult/mod\\_biz\\_process.htm](http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/consult/mod_biz_process.htm)
246. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика / Ф.С. Тумусов. – М.: Экономика, 1999. – 272 с.
247. Узун В. Планирование резервов продукции и ресурсов в сельском хозяйстве / В. Узун, В. Мороз // Экономика сельского хозяйства. –1979.-№2. - С.53-56.
248. Узун В.Я. Аграрная структура в России: адаптация к рынку и эффективность / Узун В.Я. // Бюллетень Аналитического центра агропродовольственной экономики ИЭП. – 2003.- №2. - [www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm](http://www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm)
249. Улезько А.В. Проблемы функционирования различных форм предпринимательства в аграрной сфере. / А.В. Улезько, А.К. Камалян, В.Н. Плаксин. – М.: МГСУ «Союз», 1998. - 192 с.
250. Управление земельными ресурсами: Материалы заседания регионального «круглого стола» Черноземья. Выпуск III. – Воронеж: ВГАУ, 2003. – 264 с.
251. Управление социалистическим производством: Словарь / Под ред. Козловой О.В. - М.: Агропромиздат, 1983. – 188 с.
252. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд. ЭКМОС, 1997. – 400 с.
253. Уткин Э.А. Управление фирмой / Э.А. Уткин - М.: «Акалис», 1996. – 516 с.
254. Ушачев И. Социально-экономические проблемы развития АПК России / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 4. – С. 9-20.
255. Ушачев И.Г. Развитие интеграционных отношений в агропромышленном производстве / И.Г. Ушачев // Верос. науч.-практ. конф. – М.-В.: ВНИ-ЭТУСХ, 2003. - С. 3-8.
256. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент /Р.А. Фатхутдинов. - М.:ЭКМОС, 1997. – 375 с.
257. Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996-2005 годы: Утв. Указом Президента РФ от 18 июля 1996 г. № 933 // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1996. - №26. – С. 6337-6378

258. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. // Экономика и жизнь. - 1996. - № 1. - С.21-26.
259. Фирсова Е. Выбор стратегии антикризисного управления сельскохозяйственным предприятием / Е. Фирсова // АПК: экономика, управление. – 2001. - №7. – С. 18-21.
260. Фонотов А.Г. Россия: от мобилизационного общества к инновационному / А.Г. Фонотов. - М.: Наука, 1993. - 272 с.
261. Франк Ч. Стратегия Европейского банка в отношении России // Проблемы теории и практики управления. – 2000. - №6.
262. Фролов А.Ф. Аграрные реформы в России: трансформационно-транзитивный компонент (1861-2001 годы)/ А.Ф. Фролов, А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2003. - 344 с.
263. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. - М.: Экономика, 1960. - 321 с.
264. Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия / В. Ханжина, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2001 - № 6.
265. Харитонов Н. Социальной сфере села – персональное внимание / Н. Харитонов // Экономика сельского хозяйства. – 2003. -№ 7
266. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Дж. Хикс. – М.: «Дело Лтд», 1993.- 382 с.
267. Хицков А. Кредитный потенциал сельскохозяйственного производства / А. Хицков // АПК: экономика, управление. – 2001. - №12. – С. 42-45.
268. Хицков И.Ф. Агропромышленная интеграция: направления, формы, цели и результаты / И. Ф. Хицков // Коммуна. - 2003, - 17 июня.
269. Хицков И.Ф. Развитие интеграционных отношений в агропромышленном производстве: Доклад на Пленарном заседании Всерос. науч.-практ. конф. 18 июня 2003. / И.Ф. Хицков. – Воронеж: ГНУ НИИЭО АПК ЦЧР РФ, 2003. – 22 с.
270. Храмов В.Н. К вопросу о прогнозировании экономических циклов на основе анализа параметров устойчивости решений разностных уравнений / В.Н. Храмов // Экономическое прогнозирование: модели и методы: Материалы Всерос. науч.-практ. конф. 18-19 марта 2004 г. В 2 ч. / Под ред.В.В. Давниса. – Воронеж: ВГУ, 2004 – С. 209-220.
271. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А.Цыгичко // Экономист. – 1992. - №7.
272. Цыпкин Ю.А. Агротаркетинг и консалтинг / Ю.А. Цыпкин, А.Н. Дюкшинов, Н.Д. Эрриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 637 с.
273. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / Редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др.- М.: Экономика, 1989.- 492 с.
274. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чаянов. - М.: Б.и., 1927. - 96 с.

275. Четверников Н.С. Колебания урожаев как фактор, влияющий на устойчивость сельского хозяйства в России / Н.С. Четверников // Вестник статистики. – 1923. - кн. XIV. - № 4-6.
276. Чечелева Т.В. Эффективный экономический рост: теория и практика / Т.В. Чечелева. - М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
277. Чирков Е. Государственная поддержка и регулирование агропромышленного производства / Е. Чирков // АПК: экономика, управление. – 1998. - №7. – С. 16-22.
278. Шабанов Т. Оценка ресурсного потенциала предприятия / Т. Шабанов // АПК: экономика, управление. - 2003. - № 11. – С. 75-77.
279. Шабанов Т.Ю. Оптимизация ресурсного потенциала агропредприятия / Т.Ю. Шабанов // Материалы ХЛП науч.-техн. конф. - Челябинск: Челяб. гос. агроинж. ун-т. -2003.-Ч.1.-С.213-217.
280. Шагайда Н.И. Земельный рынок: способы и тенденции перехода земли от собственника к пользователю / Н.И. Шагайда // Бюллетень Аналитического центра агропродовольственной экономики ИЭП. – 2003.- №2. - [www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm](http://www.iet.ru/afe/bulls/bull16r.htm)
281. Шаталова Т. Ресурсы и оптимальные размеры производства / Т.Шаталова // АПК: экономика и управление. – 1998. - №7.
282. Шаталова Т.Н. Формирование и использование ресурсного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях: Автореф. дис. д-ра экон. наук / Т.Н. Шаталова. – М., 2000. – 54 с.
283. Шафронов А. Факторы роста эффективности и устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А. Шафронов // АПК: экономика, управление. – 1999. - №1. – С. 59-65.
284. Шаяхметов И. Реформы и инвестиционный потенциал аграрного сектора экономики / И. Шаяхметов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2000. - №3. – С. 3-6.
285. Шевелуха В.С. Об основных причинах кризиса АПК и возможных путях выхода из него // Вестник Россельхозакадемии. - 1994. - № 3
286. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем - искусство и наука / Р. Дж. Шеннон. - М.: Мир, 1978. - 418с.
287. Шим Джей К. Финансовый менеджмент / К. Шим Джей, Г. Сигел Джоел: Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.- 400 с.
288. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебник. / А.Ф.Шишкин. - Воронеж: ВГАУ, 1995. - 520 с.
289. Шишкина Н.В. Вектор и эффективность транзитологической парадигмы АПК / Н.В. Шишкина. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2003. – 483 с.
290. Шиян В.И. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий и пути улучшения его использования: Лекция. / В.И.Шиян. – Харьков: СХИ, 1985. – 52 с.

291. Шмален Г. Математические модели в экономических исследованиях на предприятии / Г. Шмален // Проблемы теории и практики управления. – 1998. - №3. - [http://www.ptpu.ru/Issues/3\\_98/16\\_3\\_98.htm](http://www.ptpu.ru/Issues/3_98/16_3_98.htm).
292. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Пер. с нем. / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
293. Шпилько А.В. Состояние материально-технической базы аграрного сектора России / А.В. Шпилько // Экономика сельского хозяйства России. – 1999. - №12. – С. 14.
294. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ.- М.:1996. - 220 с.
295. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с англ.- М.,1982. - 190 с.
296. Шуть О.Н. Информация как экономический ресурс / О.Н. Шуть // Экономика России: основные направления совершенствования: межвузовский сборник научных трудов. - <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/index.shtml>
297. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, Е. М. Купряков, В. П. Прасолова и др.; Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Е. М. Купрякова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 367 с.
298. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.П. Градова - СПб.: Специальная литература, 1995. – 414 с.
299. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.4. / Под ред. А.М. Румянцева. - М.: Финансы и статистика, 1983. – 634 с.
300. Экономический потенциал развитого социализма / Под ред. Б.М. Мочалова. - М.: Прогресс,1982. – 520 с.
301. Эпштейн Д. Потери, приобретения и перспективы крупных сельскохозяйственных предприятий / Д. Эпштейн // АПК: экономика, управление. – 2002. - №7. – С. 46-53.
302. Юдин Д.Б. Задачи и методы стохастического программирования / Д.Б. Юдин. - М.: Советское радио, 1979. - 392 с.
303. Яковец Ю. Циклы, кризисы, прогнозы / Ю. Яковец. - М.: Наука,1999. - 448 с.
304. Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 1997. - №6. – С. 12-22.
305. Baumol W. On the Theory of Oligopoly. - *Economica*, 1958, vol.25,p. 187-198.
306. Baumol W. On the Theory of the Expansion of the Firm. – *American Economic Review*, 1962, vol. 52, p. 1078-1087.
307. Coase R. The Nature of the Firm. – *Economica*, 1937, vol. 4, p. 386-405.
308. Cobeljic N., Stojanovic R. Teorija investicionih ciklusa u socijalisticckoj privredi. Beograd, 1966.
309. Frank Knight Risk, Uncertainty and Profit, 1921.

310. Hammer M. and Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. New York: HarperCollins, 1993.
311. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit. New York. 1965.
312. Lester A. Digman. Strategic Management: Concepts, Processes, Decisions. - 5<sup>th</sup> edition, Dame Publications INC, 1999.
313. Marris R. A model of the Managerial Enterprise. – Quarterly Journal of Economics, 1963. vol. 77. p. 185-209.
314. Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. L., 1966, p. 249-265.
315. Porter M. What is Strategy?, Harvard Business Review,- Nov.-Dec 1996, 61pp.
316. Porter M.E. Comparative Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: Free Press, 1980.
317. Williamson O. The firm as a Nexus of Treaties: an Introduction. In: the Firm as a Nexus of treaties. L., 1990.

Научное издание

**Улезько Андрей Валерьевич**

**СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ТАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Монография

Редактор С.А. Дубова

Подписано в печать 06.07.2004 г. Формат 60x84/16  
Бумага офсетная №1. Гарнитура Таймс. Печать офсетная  
Усл. п.л. 15,1. Тираж 600 экз. Заказ №

Государственное предприятие  
издательско-полиграфическая фирма «Воронеж»,  
394000, г. Воронеж, пр. Революции, 39. Тел.: (0732) 55-25-65

---

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии ВГАУ  
394087, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1. Тел.: (0732) 53-77-28