

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ СКФО**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
по материалам
научно-практической конференции
(г. Ставрополь, СтГАУ, апрель)



Коллектив авторов
**Актуальные проблемы социально-
экономического развития СКФО.
Сборник научных трудов по материалам
научно-практической конференции
(г. Ставрополь, СтГАУ, апрель)**

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=12158466

Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО. Сборник научных трудов по материалам научно-практической конференции (г. Ставрополь, СтГАУ, апрель): АГРУС;

Ставрополь; 2013

ISBN 978-5-9596-0893-4

Аннотация

Представлены статьи, отражающие тенденции и проблемы социально-экономического развития СКФО. Особое внимание уделено вопросам разработки эффективных управленческих решений, менеджменту персонала, организационно-экономическим аспектам деятельности сельскохозяйственных организаций, применению новых информационных технологий в решении социально-экономических проблем в современных условиях.

Сборник предназначен для преподавателей, аспирантов, студентов вузов и всех интересующихся данными проблемами.

Содержание

А. Т. Айдинова, Г. В. Токарева. Устойчивое развитие аграрного производства в условиях членства России в ВТО	5
С. В. Аливанова, О. А. Чередниченко. Лизинг и франчайзинг как факторы повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий	10
О. В. Ахрамеева. Участие российских нотариусов и адвокатов при оказании международной правовой помощи в условиях сервисного государства	14
Н. В. Банникова, М. Б. Черемных. Внедрение систем франчайзинга в сельское хозяйство	17
И. А. Белевцева. Планомерность и рынок: методологические аспекты взаимодействия в современных условиях	19
Е. Н. Белкина. Сравнительный анализ конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий Ипатовского района	22
А. В. Бондарева, Г. В. Токарева. Знание как экономический ресурс	25
Н. В. Воробьева, И. В. Козел. Значение и роль иностранного капитала в экономике Ставропольского края	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

**Актуальные проблемы социально-
экономического развития СКФО.
Сборник научных трудов по материалам
научно-практической конференции
(г. Ставрополь, СтГАУ, апрель)**

© Авторы, 2013

© ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, 2013

А. Т. Айдинова, Г. В. Токарева. Устойчивое развитие аграрного производства в условиях членства России в ВТО

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Аннотация: *важным событием в экономике нашей страны стало вступление 22 августа 2012 года России во Всемирную торговую организацию. И особо актуальной темой в настоящее время является устойчивое развитие сельского хозяйства в совершенно новых условиях. В статье рассмотрены вопросы государственной поддержки сельского хозяйства в «переходный период» в условиях членства в ВТО.*

Ключевые слова: *устойчивое развитие, ВТО, сельское хозяйство, АПК, устойчивость, государственное регулирование.*

Современный этап развития экономики России характеризуется нестабильной внешней средой, она становится качественно иной: постоянно повышается степень ее неопределенности, неустойчивости, непредсказуемости, появляются все новые неучтенные факторы риска. Особая роль в этих условиях принадлежит этапу вступления России в ВТО.

Важным событием в экономике нашей страны стало вступление 22 августа 2012 года России во Всемирную торговую организацию. Такие тенденции развития локальной и глобальной общерыночной ситуации, как малопредсказуемые изменения спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, усложнение продуктовой конкуренции на российском рынке, в том числе с иностранными товаропроизводителями, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций, уже сегодня лежат в основе возрастающей роли устойчивого развития отечественных бизнес-структур. Изменения рыночной экономики в условиях ВТО предопределяют смену парадигмы потребностей общества, ориентацию на здоровый образ жизни и безопасное существование как продовольственное, так и экологическое, правовое, нравственное. При этом активно развиваются интеграционные процессы в экономике, усиливается глобализация бизнеса, резко изменяются и становятся более требовательными вкусы и предпочтения потребителей, в том числе к продукции сельского хозяйства, ускоряется процесс дифференциации запросов и доходов покупателей.

В этой связи особую актуальность приобретают вопросы устойчивого развития аграрного производства в совершенно новых условиях.

Ряд авторов и в том числе СМИ считают, что сельское хозяйство в условиях ВТО не способно полноценно функционировать, утверждая, что производство сельскохозяйственной продукции в настоящее время неконкурентоспособно, причинами этого являются:

1) слабая инфраструктура рынка сельского хозяйства (так как доля инфраструктурных издержек значительно превышает показатели в других странах);

2) устаревшее оборудование, технологии производства, которые применяются до сих пор в сельском хозяйстве и приводят к высокой себестоимости и эрозии сельскохозяйственных угодий;

3) низкие цены на зерно внутри страны, в следствие чего отечественные сельхозпроизводители недополучают свою прибыль;

4) нехватка квалифицированных кадров и недостаточное образование в вузах будущих специалистов (так как образовательные стандарты базируются на устаревших знаниях) [1].

Для российского агропромышленного комплекса и смежных с ним отраслей в их нынешнем положении присоединение России к ВТО с ее весьма жесткими требованиями относительно ограничения государственного вмешательства в рыночное хозяйство, в том числе поддержки государством отраслей реального сектора, может нести в себе серьезную угрозу. Так, по подсчетам экспертов, только прямые финансовые потери отрасли могут составить более 1,5 трлн рублей [5].

Помимо вновь принимаемых страной на себя ограничений на прямую поддержку сельского хозяйства, на поддержку агробизнеса через ввозные пошлины и относительно низкие цены на потребляемые ресурсы, основными проблемами здесь будут: сравнительно низкие показатели экономической эффективности производства, производительности труда в нашем АПК, его технологическая отсталость и слабая техническая оснащенность, неразвитость систем страхования и финансово-кредитного обеспечения, крайняя неразвитость инфраструктуры агрорынка и неадекватно высокие издержки обращения.

Так, при среднем по отрасли уровне износа сельскохозяйственной техники, более 70 %, и низких темпах ее обновления технологические потребности в ней удовлетворяются лишь на 40–45 %. Потребности села в средствах химизации и защиты растений и животных от болезней и вредителей сегодня обеспечиваются только на 30–40 %, в энергетических ресурсах – на 50–60 %. Даже достижение установленного Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы целевого показателя энергообеспеченности растениеводства – 1,68 л. с. на 1 га посевной площади не позволит освоить высокоэффективные инновационные технологии, для которых необходимо около 3 л. с. на 1 га [5].

По показателю энергетической эффективности сельскохозяйственного производства (окупаемость энергетической единицы) на тонну условного топлива, который объективно отражает общий уровень его интенсификации, Россия отстает от других развитых стран в 4–5 раз [5].

Основные опасения в связи со снижением таможенно-тарифной защиты связаны с производством мяса всех видов, особенно свинины, и мясопродуктов, сахара, молока и молокопродуктов, масложировой продукции.

При вступлении в ВТО планируется снизить ввозную пошлину на живых свиней с 40 до 5 %. В результате, прогнозирует Минсельхоз, цены на этих животных в стране снизятся, низкоэффективные предприятия, которые работают с минимальной рентабельностью, окажутся убыточными, а у высокоэффективных и предприятий со средней эффективностью рентабельность уменьшится в два раза. Это приведет к увеличению сроков окупаемости инвестиционных проектов с 8 до 12 лет, стагнации или снижению производства, росту импорта, доля которого может приблизиться к 35–45 % [5].

Как считают в Министерстве сельского хозяйства, для компенсации потерь и сохранения инвестиционной привлекательности свиноводства потребуются в течение 5 лет ежегодно выделять субсидии в размере 10 рублей за 1 кг живого веса. Общий объем субсидий оценивается в 20 млрд рублей в год. Кроме того, на поддержку первичной переработки потребуются 6 млрд рублей (эти средства предусмотрены на ближайшие 3 года).

По оценке Минсельхоза России, потери отрасли, занимающейся производством говядины, составят 17 млрд рублей, а срок окупаемости новых проектов увеличится с 11 до 14–15 лет. К этому приведет договоренность о снятии ценового критерия (8 тыс. евро за тонну) при определении высококачественной говядины для США, Канады и Аргентины, не подпадающей под режим тарифного квотирования. Таким образом, появляется канал по неконтролируемому ввозу говядины, резюмирует Минсельхоз и высказывается за выделение в течение минимум 10 лет дополнительных субсидий в размере 17 млрд рублей в год, а также считает

необходимым исключить мясо из списка товаров, на которые распространяются преференции при поставках в Российскую Федерацию.

Риск для птицеводства видится в том, что поскольку рынки различных видов мяса взаимосвязаны, то возможное снижение цен на свинину приведет к повышению спроса на нее и падению на мясо птицы. В результате цены могут снизиться от 5 до 7 рублей за 1 кг, что приведет к потерям почти в 22 млрд рублей. Кроме того, для поддержки этой отрасли необходимо принять комплекс мер для развития экспорта, поскольку уже в 2012 году ресурсы мяса птицы превысят возможное потребление на 140 тыс. тонн. На поддержку птицеводства потребуется 20 млрд рублей ежегодно [5].

Относительно рисков для рынка сахара Минсельхоз считает, что согласованные с ВТО импортные пошлины на сахар-сырец, соответствуют базисным условиям 2004 года, поэтому при текущей конъюнктуре мирового рынка этот механизм не будет компенсировать резких изменений цен на сахар-сырец на мировом рынке и защищать внутренний рынок сахара [2].

По сути, действующая плавающая пошлина, которая в зависимости от цен мирового рынка повышалась или снижалась и таким образом защищала производителей свекловичного сахара от импортного сырья, превратится в плоскую на уровне 140 долл. за тонну. Это снизит тарифную защиту отечественных производителей на 25 % при неблагоприятной конъюнктуре мирового рынка сахара-сырца. По оценке Минсельхоза, отрасли потребуется ежегодно 25 млрд рублей на субсидирование затрат на гектар посевов сахарной свеклы.

На рынке молочной продукции после вступления России в ВТО возможны снижение внутреннего производства и рост импорта, особенно сухого молока, пошлина на ввоз которого будет снижена с 25 до 15 %. В частности, производство сухого молока сократится на 38 %, импорт вырастет на 60 %. Из-за снижения таможенных пошлин вырастет ввоз молочных продуктов, что приведет к уменьшению потребности в сыром молоке и, как следствие, к снижению цены. Уже в первый год потери сельхозпроизводителей из-за снижения цены на молоко составят 29 млрд рублей, прогнозируют в Минсельхозе. Переработка молока к 2015 году упадет более чем на 2 млн тонн. Молочной отрасли потребуется 25 млрд рублей в год на модернизацию животноводческих комплексов, мероприятия по повышению продуктивности скота, поддержку переработки и генетики.

Риск для производителей масложировой продукции также состоит в ослаблении защиты внутреннего рынка. Так, снижение импортных пошлин на жиры и маргарин приведет к тому, что с 2013 по 2016 год российские производители из-за сокращения объемов производства и падения цены реализации потеряют 13,9 млрд рублей. Снижение экспортной пошлины на семена подсолнечника с 20 до 6,5 % может привести к ежегодному вывозу до 2,5 млн тонн сырья. Следствием этого станет сокращение объемов производства подсолнечного масла и уменьшение налоговых поступлений в бюджет на 3,1 млрд рублей. Для компенсации потерь, поддержания инвестиционной привлекательности масложировой отрасли необходимо выделение в течение как минимум 5 лет субсидий на производство продуктов глубокой переработки растительного масла в размере 3 руб. на 1 кг. [1].

Плодородность наших земель в среднем в 2,5 раза ниже, чем в находящимся в более благоприятных климатических условиях странах Европы, Америки, Австралии. Однако эти страны полностью обеспечивают себя продовольствием и проводят интенсивную политику захвата новых рынков, в том числе и внутреннего рынка России, которая закупает за рубежом примерно треть всего продовольствия. Особенно опасной остается ситуация с обеспечением крупных городов, промышленных центров и отдельных регионов, которые наполовину зависят от импортных поставок продовольствия.

Анализируя вышесказанное, можно утверждать, что выравнивание условий конкуренции в аграрной сфере после присоединения России к ВТО может поставить большинство наших сельхозтоваропроизводителей в затруднительную ситуацию. Предусмотренный

условиями присоединения «переходный период» в этой связи может оказаться объективно малым для решения глобальных задач ускоренной модернизации, повышения эффективности и соответственно роста конкурентоспособности нашего сельского хозяйства.

В соответствии с этим, по нашему мнению, государству необходимо предпринять ряд мер для исправления сложившейся ситуации. Для этого потребуется не только увеличить общий размер бюджетной поддержки (условиями присоединения России к ВТО такое увеличение возможно до 9 млрд долларов), но и существенно изменить ее механизмы. Так, уровень государственной поддержки аграрного сектора в расчете на гектар в США, Канаде, странах Евросоюза в десятки раз выше, чем в России. Наши будущие партнеры защищают свой продовольственный рынок высокими пошлинами, а Россия будет их снижать. Это означает, что сравнительно чистые российские продукты будут вытеснены ввозимыми дешевыми генетически модифицированными аналогами. Страны, пытавшиеся ограничить ввоз такого продовольствия, были обвинены ВТО в создании запретительных барьеров.

Также необходимо будет стимулировать ускоренное развитие рыночной инфраструктуры в агропромышленном комплексе.

В течение предусмотренного соглашением о присоединении России к ВТО «переходного периода» остро необходимо также адаптировать систему мер государственного регулирования, в том числе технического, и поддержки в агропромышленном комплексе к требованиям этой организации, которые не должны препятствовать свободе торговли, нарушать конкуренцию на рынке и создавать преимущества отдельным субъектам экономической деятельности.

В контексте данного видения считаем, что государству необходимо перенять зарубежный опыт и осуществлять меры поддержки и регулирования. К ним, в частности, относятся: государственная поддержка развития сельской транспортной и социальной инфраструктуры, инфраструктуры сбыта произведенной продукции и конкурентного рынка товаров производственного назначения для сельского хозяйства, развития информационно-консультативных и агросервисных служб, стимулирование интеграционных процессов в агросфере и т. д.

Предложенные меры могли бы стать весьма ощутимой поддержкой для сельскохозяйственных товаропроизводителей, в частности для малого и среднего агробизнеса. Однако работа в этом направлении ведется еще недостаточно активно.

Отрицательные последствия присоединения России к ВТО на согласованных условиях наиболее сильно скажутся на аграрном секторе в связи с ликвидацией защитных барьеров и снижением его конкурентоспособности. В сложившейся ситуации необходимы государственные рычаги поддержки отечественного сельского хозяйства.

Предложения по реализации государственной поддержки сельскохозяйственного производства в условиях членства России в ВТО:

1. Увеличить объем государственной поддержки по разделу «Сельское хозяйство» в федеральном бюджете на 2013 год до 270 млрд рублей.

2. Предусмотреть в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства», в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы новые направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства: развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, обеспечение закладки защитных лесных насаждений и уход за ними.

3. Расширить мероприятия по обеспечению обновления основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, включив такую форму, как субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям на возмещение части стоимости приобретенных технических средств и оборудования для сельскохозяйственного производства.

4. Рассмотреть возможность создания перерабатывающих и обрабатывающих производств с государственным участием.

5. Финансировать из федерального бюджета развитие сети по противорадовой защите земель сельскохозяйственного назначения.

6. Развивать научно-исследовательские учреждения, институты, лаборатории, центры для разработки и внедрения современных методов ведения сельскохозяйственного производства.

7. Предусмотреть в Федеральном законе «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» мероприятия по государственной поддержке данной категории товаропроизводителей в форме субсидий на возмещение затрат по реализации плана улучшения финансового состояния должника.

8. Необходимо сформировать специальные подразделения в соответствующих министерствах и ведомствах и организовать подготовку квалифицированных кадров, способных проводить качественные антидемпинговые расследования, отстаивать интересы России в различных торговых спорах и рассмотрении претензий.

Таким образом, фундаментальной основой решения проблемы снижения негативных последствий развития сельского хозяйства в рамках ВТО является совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, разработка и реализация государственных программ поддержки развития АПК и инфраструктуры продовольственного рынка, повышения уровня качества жизни населения, эффективная таможенная и налоговая политика.

Список литературы:

1. Айдинова, А. Т. АПК в условиях ВТО: настоящее и будущее / А. Т. Айдинова, В. С. Бажанова // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 165–167.

2. Бездольная, Т. Ю. Необходимость поддержки агробизнеса для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства на мировом рынке / Т. Ю. Бездольная, А. В. Нестеренко // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». – 2012. – Т. 2. – № 22. – С. 107–112.

3. Голокозова, И. Р. Роль государства в поддержке сельского хозяйства в условиях членства в ВТО / И. Р. Голокозова, А. Т. Айдинова // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 108–110.

4. Кужаева, А. Т. Особенности риск-менеджмента в масложировом подкомплексе АПК (на материалах Ставропольского края): авто-реф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Кужаева А. Т. – Ставрополь, 2005.

5. Пономаренко, М. В. Институциональные особенности повышения эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве / М. В. Пономаренко, И. И. Рязанцев, Г. В. Токарева // Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2012. – Т. 30. – № 4. – С. 65–71.

6. Холод, Л. И. О мерах государственной поддержки сельского хозяйства в условиях членства в ВТО / Л. И. Холод // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – № 14 (457). – 2012.

С. В. Аливанова, О. А. Чередниченко. Лизинг и франчайзинг как факторы повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Аннотация: рассмотрены эффективные инструменты государственной поддержки: франчайзинг и лизинг, обеспечивающие активизацию предпринимательской деятельности в аграрном секторе.

Ключевые слова: франчайзинг, лизинг, государственная поддержка, регулирование, инвестиционный механизм.

Сельское хозяйство остается самым трудозатратным и капиталоемким и не только в России. Оно имеет длительный цикл окупаемости и поэтому нуждается в поддержке государства. Как и в большинстве государств мира – производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции – в России оказывается существенная поддержка внутреннему сельскохозяйственному рынку за счет федерального и региональных бюджетов.

Государственная поддержка должна базироваться на использовании оптимального набора инструментов, направленных на достижение соответствия между спросом и предложением сельскохозяйственных, а также промышленных товаров. Только во взаимодополняемости указанных отраслей государственная поддержка предпринимательства в аграрной сфере способна привести экономический процесс в состояние системного, но не единичного равновесия [1, 2].

Использование государством инструментов регулирования организационно-экономических отношений, складывающихся между производителем, переработчиком и потребителем сельскохозяйственной продукции, обеспечивает активизацию предпринимательской деятельности. И наоборот, применение административного метода может привести к деформации объективного экономического процесса. При этом под эффективным инструментом государственной поддержки представляется целесообразным понимать конкретный экономический метод, который использует орган государственной власти для обеспечения трансформации мелкотоварного производства в систему агробизнеса и стабилизации функционирования рынка сельскохозяйственных товаров.

Проблема хозяйствования и его государственной поддержки, по сути дела, отражает соотношение производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственных товаров, в условиях постоянно изменяющегося спроса. Достижение относительного соответствия между спросом и предложением продукции растениеводства и животноводства невозможно обеспечить без применения инструментов, которые вырабатываются законодательными органами и реализуются структурами исполнительной власти [5].

Причем устойчивость сельскохозяйственных и промышленных связей обеспечивается государством, когда экономические методы выражают его конкретное участие в регулировании товарно-денежных отношений. Функциональная зависимость продовольственного рынка проявляется в использовании инструментов рыночного и государственного взаимодействия, причем в таких параметрах, в которых они достигают наибольшего экономического эффекта. Стабильная организация сельскохозяйственного производства, переработка сырья, его последующая реализация индивидуальному потребителю на основе маркетинго-

вых принципов становятся реальными факторами в условиях применения со стороны государства экономически грамотных и практически апробированных решений [4].

В связи с этим хотелось бы отметить, что позитивным фактором, в дальнейшем будет появление прогрессивных технологий в сельском хозяйстве, способствующих повышению эффективности производства в растениеводстве и животноводстве.

В этих условиях эффективным инструментом дополняющей формы государственной поддержки мелких и средних ферм, партнерств и фермерских объединений являются: франчайзинг и лизинг.

На наш взгляд, использование данных инструментов обеспечивает стабильность функционирования конкретных хозяйств и способствует рациональному использованию их информационных, технологических и финансовых ресурсов.

При отсутствии возможностей увеличения уровня государственной поддержки предпринимательства в сельском хозяйстве следует активнее использовать франчайзинг, который основывается на взаимовыгодных отношениях субъектов частной собственности на землю и имущество.

В общем смысле, франчайзинг – это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером и франчайзи. Содержание договора может быть различно, от простого до очень сложного, содержащего мельчайшие подробности использования товарного знака. Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, единовременная за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

Франчайзинг интегрирует элементы аренды, купли-продажи, подряда и выступает инструментом реализации договорных отношений физических и юридических лиц. Крупные коллективные сельскохозяйственные предприятия, передавая крестьянским (фермерским) хозяйствам оборудование, технологию и право пользования торговой маркой, обеспечивают минимизацию их производственных затрат.

Зарубежная практика, включая опыт США, показывает, что по сравнению с мелкими и средними фермерскими хозяйствами, самостоятельно открывающими свое дело, фирмы (франчайзы), то есть субъекты, включенные в франчайзинговые отношения, обладают рядом существенных преимуществ.

Они касаются, прежде всего, рыночных аспектов деятельности индивидуального предпринимательства в сельском хозяйстве.

Во-первых, для индивидуальных предпринимателей облегчается выход на рынок, появляются возможности, позволяющие открыть собственное дело, получив в распоряжение хорошо известный бренд, следовательно, покупательскую базу [7].

Во-вторых, франчайзы получают пакет инструкций, содержащий информацию о материале, сырье, оборудовании, поставщиках и системе сбыта продукции, имеющей сельскохозяйственное происхождение, что дает широкие возможности исследований в области разработки и создания новых товаров.

В-третьих, франчайзы приобретают источник финансирования от франчайзера, либо его содействие в получении кредитных ресурсов, что способствует низкому риску банкротства.

Кроме того, франчайзы получают право на централизованные закупки по сниженным ценам, гарантированность постоянного снабжения и прогнозируемую величину расходов на организацию бизнеса на самоуправляемость.

От приведенной формы объединения производственно-коммерческого предпринимательства с мелкими и средними фермами, выгоды, получаемые крупными предприни-

ями также очевидны. С помощью данной системы связей сельскохозяйственные корпорации устанавливают контроль над рынком с минимальными транзакционными затратами, поскольку франчайзы вкладывают в дело свой собственный капитал. Средства и усилия корпораций, таким образом, могут быть сконцентрированы по большей части на маркетинговой деятельности. Благодаря системе контрактов, крупный капитал получает возможность контролировать территориально раздробленные рынки сельскохозяйственных товаров при минимальных издержках в пространстве и времени [6].

В соответствии с отмеченным, использование франчайзинга в России указывает на проблему: отсутствие его экономико-правовой основы. Неосведомленность субъектов предпринимательства в сельском хозяйстве о франчайзинге, как о способе ведения расширенного воспроизводства, должно инициировать государственную финансовую, информационную и консалтинговую помощь различным субъектам франчайзинговых отношений.

В этой связи, на стадии становления франчайзинга в Российской Федерации, на наш взгляд, нормативными актами должны быть закреплены, в первую очередь, финансовые отношения франчайзера и оператора, касающиеся регулярной платы за рекламу, размеров отчислений от объема текущих продаж и доли в финансировании франчайзинга в зависимости от капиталоемкости и рентабельности сельскохозяйственного производства.

Наряду с франчайзингом инструментом эффективного воздействия государства на развитие индивидуального предпринимательства в аграрной сфере лизинг является одной из основных форм государственной поддержки АПК, выражающей отношения долгосрочной аренды сельскохозяйственных машин и промышленного оборудования. Он выступает оптимальной формой инвестирования средств в основной капитал коллективных сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств [5].

Инвестиционный механизм лизинга – это мощный рычаг в деле ускорения процесса технического перевооружения отрасли, оснащения сельских товаропроизводителей современной высокопроизводительной техникой.

Эффективность лизинга определяется возможностью предприятия-лизингополучателя использовать в производстве прогрессивное оборудование и технологии, располагая относительно небольшими финансовыми источниками. Это способствует повышению уровня обеспеченности индивидуальных субъектов предпринимательства автотранспортными агрегатами и оборудованием по переработке сельскохозяйственного сырья [3].

В связи с этим, представляется целесообразным активизировать лизинговую деятельность корпоративных сельскохозяйственных объединений как основу поддержки индивидуального предпринимательства в аграрной сфере.

Список литературы:

1. Аливанова, С. В. Формы государственного воздействия на региональное развитие экономики // Материалы научно-технической конференции по результатам работы профессорско-преподавательского состава аспирантов и студентов СевКавГТУ за 2009 год. С. 117–119.
2. Аливанова, С. В. Особенности государственной поддержки предпринимательских структур в аграрном секторе // Состояние и перспективы модернизации экономики России: материалы 74 научно-практической конференции СтГАУ Ставрополь, 2010. С. 5–8.
3. Аливанова, С. В. Интегрированный маркетинг – основа реструктуризации агробизнеса: монография / С. В. Аливанова, О. В. Говядовская. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2008. – 160 с.
3. Горлов С. М. Система агробизнеса: государственное регулирование ее развития и становления в переходной экономике: дис... д.э.н. – Ставрополь: СГТУ, 1999. – 316 с.

4. Аливанова, С. В. Дополнительные экономические аргументы о необходимости государственного регулирования в аграрной сфере: коллективная монография: Экономическая эффективность аграрного предпринимательства. – Ставрополь: ООО «Издательско-информационный центр «Фабула», 2011. С. 200–213.

5. «Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков РФ на 1998–2005 годы» // Российская газета, 1998. 1 июля. С. 5.

6. Экономика сельского хозяйства России. 2002. № 8. С. 19–21.

О. В. Ахрамеева. Участие российских нотариусов и адвокатов при оказании международной правовой помощи в условиях сервисного государства

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Декларативное закрепление в основном законе страны Российской Федерации как социального государства¹, одной из основных обязанностей которого становится обеспечение и защита прав и свобод человека, повышение уровня жизни граждан, формирование в обществе таких моделей поведения, которые были бы основаны на уважении к закону и соблюдении моральных предписаний, а публичные услуги² признаются одной из важных категорий правоприменения и их значение возрастает с каждым годом.

В одном из посланий Президента Российской Федерации³ на дальнейшую перспективу бюджетной политики определено обеспечение кардинального повышения качества предоставления гражданам государственных услуг, модернизация сети оказания услуг гражданам за счет бюджетных средств. Также говорится о необходимости развития современных форм организации предоставления образовательных, медицинских, социальных услуг в государственном секторе, обеспечение их оплаты за реальный результат, завершение внедрения новых систем оплаты труда. В данном послании отдельно указано о необходимости определения сфер, в которых целесообразен переход от производства услуг государством к их приобретению в интересах граждан на конкурентном рынке.

Так, предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде федеральными органами власти является одним из ярких направлений в программе «электронная Россия»⁴. Однако, такой вид услуг как истребование документов с территории иностранного государства ставит граждан в положение заложника неведения.

Хотя абсолютно вся информация о порядке, сроках, формах и образцах содержится на официальных сайтах российских органов, в чьи полномочия входит обеспечивать и претворять в жизнь международную политику: Минюст России – обеспечивает выполнение взятых на себя Российской Федерацией международных обязательств; МИД России – обеспечивает внешнюю политику. Однако, не всегда это возможно в силу технических, а иногда даже и информационных причин.

В таких обстоятельствах участие граждан в получении международной правовой помощи возможно и через адвокатов. Так, адвокат осуществляет помощь обратившимся к нему физическим либо юридическим лицам в рамках истребования документов об актах гражданского состояния, о месте жительства/регистрации, об образовании, о трудовом стаже, либо документов о деятельности юридического лица (его филиала, представительства), официальную и открытую информацию для экономической деятельности фирмы.

¹ Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. № 237, 25.12.1993.

² Выделяют публичные услуги, государственные услуги и социальные услуги. При этом, необходимо учесть, что термин «публичные услуги» шире, чем термин «государственные услуги», поскольку последние характеризуются наличием лишь одного субъекта, их оказывающего, – государственного органа, в то время как публичные услуги могут быть оказаны государственными органами и негосударственными субъектами, а появление термина «социальная услуга» связано не с функциями или субъектами, ее оказывающими, а со сферой реализации данной услуги (Терещенко Л. К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. 2004. № 10. С. 16–17).

³ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010–2012 годах» // Парламентская газета, № 28, 29.05.2009.

⁴ Постановление Правительства РФ от 28.01.2002 № 65 (ред. от 09.06.2010) «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002–2010 годы)» // Собрание законодательства РФ, 04.02.2002, № 5, ст. 531.

Для запроса с территории Азербайджанской Республики, Кыргызской Республики, Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан, Республики Молдова, Туркменистан, Грузии, Украины, необходимо адвокат подготавливает поручение в соответствии со ст. 1, 4–7, 13, 17 Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам (Минск, 1993 г.) (далее – Конвенция 1993 г.).

Порядок препровождения в компетентные органы государств СНГ (участников Конвенции 1993 г.) устанавливается в соответствии со ст. 5 Конвенции 1993 г. (в ред. Протокола 1997 г.), что позволяет прогнозировать сроки исполнения поручений. Так, установлен следующий порядок пересылки документов иностранным компетентным органам: инициатор запроса (обратившийся за помощью к адвокату) – Главное управление Минюста России по федеральному округу – Минюст России – территория иностранного государства (в Минюст иностранного государства или по дипломатическим каналам), либо инициатор запроса – Главное управление Минюста России по федеральному округу – органы юстиции иностранного государства.

Кроме Конвенции 1993 г., для общения с бывшими союзными странами применяются и двусторонние договоры, в частности в отношении с такими странами как Латвийская Республика, Литовская Республика, Эстонская Республика. Оформление запросов в данные страны идентично оформлению в соответствии с Конвенцией 1993 г., но при обязательной ссылке на соответствующий двусторонний договор. При этом, необходимо учитывать, что при запросе в соответствии с двусторонними договорами при наличии многостороннего международного соглашения (Конвенции) с этими же странами, преимущество нормативного регулирования находится на стороне двустороннего договора, и запрос составляется в соответствии с указанными в договоре особенностями. Такой же порядок предусмотрен и для обращения с запросом в страны дальнего зарубежья, с которыми Российская Федерация заключила двусторонний договор о правовой помощи, либо с которыми имеется двусторонний договор, заключенный еще СССР.

Для истребования документов с территории стран дальнего зарубежья, с которыми отсутствуют двусторонние договоры, но при этом являющимися участниками многосторонних соглашений (Конвенций), к которым присоединилась Российская Федерация, необходимо иметь в виду следующее. В заявлении Российской Федерации к Конвенции о вручении судебных и внесудебных документов по гражданским и торговым делам 1956 г. в качестве компетентных органов предусмотрены, в том числе, нотариусы и адвокаты, причем данная Конвенция подходит к случаям истребования документов и вне рамок судебного производства. Однако, отсутствуют какие-либо официальные источники, подтверждающие активное участие адвокатов в данной области. Поэтому, предполагается следующий порядок истребования документов с территории этих стран на досудебной и внесудебной стадиях.

Адвокат оформляет строго предусмотренный данной Конвенцией формуляр на одном из официальных языков Конвенции (английский или французский), скрепляет своей печатью, а в качестве дополнительной информации можно приложить копии документов, извлечений из российского законодательства, свидетельствующие о полномочии адвоката на запрос. Данный запрос направляется в компетентный орган иностранного государства, указанный на официальном сайте Гагской конференции по вопросам частного права (www.hcch.net) (минуя территориальные органы Минюста России, т. к. Гагские конвенции предусматривают сокращение путей пересылки документов). Вместе с тем, необходимо отметить, что при оформлении запросов нотариусов не требуются дополнительные документы, подтверждающие их полномочия, в силу специфики статуса нотариуса в мире и аналогичности статуса российского нотариуса, и зарубежных нотариусов.

Хотя международные соглашения и упорядочили формы, процедуры, методы вручения или получения информации путем их упрощения, но электронное взаимодействие в этой сфере применяется крайне редко⁵. Однако, имеют место ведомственные соглашения, отражающие порядок ведомственного взаимодействия, в частности, между странами СНГ⁶. В отношении же международного нотариального электронного взаимодействия сложность состоит в том, что при исполнении международных обязательств необходимо руководствоваться международными актами.

Федеральная нотариальная палата, выступая как орган, представляющий российский нотариат во взаимоотношениях с властными органами, учреждениями и с иностранными нотариальными органами, прежде всего, входящими в состав Международного союза нотариата (далее – МСН), вправе заключать и заключает соглашения о профессиональном сотрудничестве, об обмене информацией научного, правового и прикладного сотрудничества. Таким образом, не нарушая статью 71 Конституции РФ, в соответствии с которой международные соглашения о правовой помощи заключаются на государственном уровне, в данной сфере постоянно действует Международная Нотариальная Сеть для оказания практической помощи нотариусам при решении вопросов международного характера, возникающих при осуществлении нотариальной деятельности (см. сайт <http://www.uinl.org>).

И вполне возможно, что на основе заключенных в настоящее время соглашений в рамках МСН, нотариусы смогут направлять нотариальные запросы в адрес своих иностранных коллег посредством электронного документооборота.

Таким образом, нормативно-правовое регулирование государственных услуг должно исходить из потребностей граждан, юридических лиц, общества в целом по сравнению с существующими процедурами и порядком их предоставления. Сегодня очень важно, чтобы законодательство, регулирующее отношения в сфере государственных услуг, создавало правовые основы для внедрения эффективных механизмов оказания услуг, стимулировало использование всех резервов – технологических и информационных.

⁵ Хотя, в нотариате, имеющем на международной арене такое негосударственное образование как Международный союз нотариата, создан механизм электронного взаимодействия – Международная Нотариальная Сеть (<http://www.uinl.org>)

⁶ В настоящее время действует Соглашение между Генеральными прокурорами государств-участников Протокола к Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г. о порядке сношений компетентных учреждений при выполнении процессуальных и иных действий по уголовным делам (Москва, 29 июня 2000 г.), объявленное Приказом Генеральной прокуратуры Российской Федерации от 28 августа 2001 г. № 51. Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Бельгия (от 20 декабря 2000 г.); между Правительством Российской Федерации и Правительством Греческой Республики о сотрудничестве Министерства внутренних дел Российской Федерации и Министерством общественного порядка Греческой Республики в области борьбы с преступностью (от 6 декабря 2001 г.); Соглашение о сотрудничестве государств – участников СНГ в борьбе с преступностью (от 25 ноября 1998 г.); Соглашения о сотрудничестве с Полицией управления Швеции (от 2 мая 1996 г.), с Министерством внутренних дел Республики Македонии (от 6 декабря 1994 г.) и др.

Н. В. Банникова, М. Б. Черемных. Внедрение систем франчайзинга в сельское хозяйство

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Российское сельское хозяйство в настоящее время становится перспективным направлением вложения инвестиций [1].

Однако сельскохозяйственные производители сталкиваются с рядом трудностей, начиная свой бизнес в данной сфере: повышенные коммерческие риски, получение кредитных ресурсов и их освоение, проблемы технического оснащения и модернизации хозяйств, проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции. Вопросы безопасности и экологической чистоты продуктов питания в современных условиях приобретают все большую важность для российских потребителей.

Альтернативным способом, на наш взгляд, может стать внедрение систем франчайзинга в сельское хозяйство.

Можно утверждать, что франчайзинг, в настоящее время является одним из самых эффективных инструментов, позволяющих повысить эффективность бизнеса. Он дает возможность объединить достоинства малого и крупного бизнеса. Предприятия, получая передовые технологии и поддержку на основе франчайзинга, становятся более конкурентоспособными.

Агрофранчайзинг для России является достаточно новым явлением и недостаточно хорошо разработанным форматом [2]. При этом по своему содержанию он близок к традиционному франчайзингу и в деловом пакете, предлагаемом во временное пользование потенциальному франчайзи, должны содержаться права на марку, операционную систему, гарантии обучения, поддержка при открытии. При кажущейся простоте проектирование агрофраншиз требует подготовленности правообладателей, самостоятельных исследований рынка, месторасположения потенциальных франчайзи и их количества, изучение инфраструктуры, маркетинговых мероприятий, предварительной популяризации этой формы сотрудничества и дополнительной работы с сельскими жителями по формированию предпринимательских навыков.

Агрофранчайзинг в настоящее время получает все большее распространение в России [3].

Агрофраншиза представляет собой бизнес-план по производству определенного вида сельхозпродукции (наиболее востребованной на данный момент рынком), с установленными сроками окупаемости и высокой доходностью. Важную роль здесь играет посредническая функция Минсельхоза в цепочке – производитель – товар – торговые сети – потребитель. Доверие ритейлеров к государственной структуре выше, чем к мелким поставщикам.

Суть агрофранчайзинга заключается в том, что базовое хозяйство разрабатывает технологию, продает ее участникам проекта и несет ответственность за конечный результат. Также к обязанностям франчайзера относится обучение, стажировка, консультация и контроль своих франчайзи, обеспечение каналов-сбыта готового продукта в первый год существования. Может существовать и дополнительная договоренность на выполнение данных обязанностей в последующие годы реализации проекта.

В стоимость агрофраншизы входит сумма инвестиций в оборудование и базовые материалы (рассада, поголовье и др.) и расходы на текущую деятельность на период окупаемости. Роялти (периодические выплаты, производимые франчайзи еженедельно или ежемесячно франчайзеру за продолжительное использование торговой марки операционных

систем ведения бизнеса) в данном случае отсутствует. Стоимость российских фермерских франшиз колеблется в пределах от 70 до 500 тыс. руб.

К преимуществам агрофранчайзинга можно отнести:

– экономию затрат на информационные, маркетинговые, организационные и другие расходы;

– возможность использовать готовую торговую марку;

– поддержка со стороны опытного партнера и дополнительные возможности повышения квалификации;

– право работать с уже известными поставщиками;

– участие в корпоративных мероприятиях и приобретение нового социального статуса;

– снижение коммерческих рисков;

– увеличение доли рынка за счет объединения в сеть;

– уменьшение издержек за счет масштаба производства, продаж и совершенствования самой системы распределения продукта сельскохозяйственного производства.

Для обеспечения успешности сельскохозяйственных предпринимателей и с учетом возможной недостаточности знаний потенциальным франчайзи должна быть оказана помощь в составлении реальных бизнес-планов, а впоследствии бухгалтерских отчетов, юридическая и кадровая поддержка.

Примером успешного функционирования агрофранчайзинга может стать Подмосковная ферма «Коновалово», которая положила начало целому объединению сельхозпроизводителей – «Экокластер». 53 мини-предприятия из 14 стран сегодня входят в данное объединение.

На сегодняшний момент во многих регионах страны существует государственная поддержка сельскохозяйственных предпринимателей ведущих свой бизнес с помощью агрофранчайзинга. Поддержка заключается в выделении субсидий на возмещение части затрат, связанных с созданием, приобретением, внедрением технологий мелкотоварного сельскохозяйственного производства (агрофраншизы).

Для распространения агрофранчайзинга в России также можно отметить следующие предпосылки: необходимость продвижения на российский и международный рынки сельскохозяйственных товаров отечественных производителей, создание новых рабочих мест.

Список литературы:

1. Сидорова Д. В., Еременко Н. В. Альтернативные источники инвестиций в сельскохозяйственное воспроизводство // Новый университет. – 2013. – № 3(25). – С. 39–41.

2. Козел И. В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России // «Kant». – 2012. – № 3(6). – С. 93–94.

3. Черемных М. Б. Франчайзинг в сельском хозяйстве // Вестник АПК Ставрополя. – 2012. – № 3(7). – С. 98–99.

И. А. Белевцева. Планомерность и рынок: методологические аспекты взаимодействия в современных условиях

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Усиление плановой работы государства, по нашему мнению, представляет собой одну из самых насущных потребностей современной экономики России. Отказ от использования планирования в качестве экономического рычага по идеологическим соображениям очень напоминает отказ от использования элементов товарного хозяйства в условиях социализма. И то, и другое может вести только к хаосу в экономике. Если экономические формы и отношения созрели, появились естественным путем их нужно использовать.

Общепризнанным является тот факт, что в основе рыночного обмена лежит система общественного разделения труда. Производитель не может создать все необходимое для собственного потребления, а потому вступает в контакт с другими производителями. При этом чтобы получить необходимые продукты для себя, он должен сделать что-то для других. Это объективное свойство обмена не является чисто рыночным. Рынок является лишь одной из общественных форм связи производства и потребления. Теоретически признанными являются три основные общественные формы связи производства и потребления: натуральное хозяйство, рынок и план.

Натуральное хозяйство характерно для производства в небольших масштабах. Оно предполагает очевидность потребностей и функций по их удовлетворению, которые распределяются в соответствии со способностями отдельных индивидов, участвующих в производстве. Оно и сейчас сохраняется в семье, например, между членами которой распределяются бытовые обязанности.

Товарное хозяйство – это обмен деятельностью, базирующийся на выгоде, с одной стороны, и на отсутствии четкого представления о размерах и качестве потребности, с другой стороны. Ориентиром для производителя, решающего, что, как и сколько производить, являются размеры спроса и динамика цен.

Плановое производство предполагает, что вид, качество и количество продукта, создаваемого производителем, определены планом. Теоретически такая форма связи производства и потребления более совершенна, чем товарная, поскольку позволяет избежать, при правильном определении потребности, как недопроизводства, так и перепроизводства, т. е. неэффективного использования ресурсов⁷. Однако зачастую мысль о плановом производстве вызывает неприятие по соображениям идеологического и исторического плана. Во-первых, использование планомерности активно пропагандировалось в рамках коммунистической концепции, что вызывает негативные эмоции у противников этой концепции. Во-вторых, ее применение в командно-административной форме централизованного планирования не только не позволяло реализовать преимущества плана, но по сути приводило к плановому хаосу. Масса потребностей не удовлетворялась при перепроизводстве в других сферах, и все это сопровождалось неэффективным расходом ресурсов.

Вместе с тем, современное *рыночное* хозяйство ежедневно и ежечасно производит все новые общественные формы планомерного взаимодействия производства и потребления.

⁷ Положение об отношении планомерности как форме связи производства и потребления имеет глубокое обоснование в работах ряда советских экономистов. В качестве собственного содержания отношения планомерности его рассматривают В. Н. Черковец, Н. А. Цаголов, Н. В. Хессин, А. В. Бузгалин, А. И. Колганов и др.

Производители, страдающие от неопределенности, стремятся найти способы снижения рисков. В частности, нормой стало составление бизнес-планов для отдельных предприятий и проектов, в рамках которых до начала процесса производства определяются его основные параметры. Разумеется, в основе бизнес-планов лежит, характерное для рынка и не характерное для натурального хозяйства стремление к выгоде. К тому же они в процессе реализации могут столкнуться с обычными для рынка непредсказуемыми последствиями.

Следует, однако, отметить, что планомерность как форма связи производства и потребления в условиях развитого разделения труда не может быть основана исключительно на альтруизме, иначе она перестает быть экономическим рычагом, формой общественного хозяйства. В организации централизованного планирования в социалистических странах создавалась система заинтересованности в выполнении планов. Создаются такие системы и в рамках рыночных предприятий для организации выполнения бизнес-планов.

Что касается преодоления проблем неопределенности рыночных потребностей, то и они преодолеваются в рамках современной экономической системы различными способами. Ведущую роль в этом отношении играют различные типы договоров, определяющие объемы потребности на будущее. От небольших договоров о поставке продукции молочного завода в магазины, до межгосударственных соглашений о строительстве газопроводов и нефтепроводов по территориям нескольких стран. Бизнес-планы образуют в данном случае базис для их заключения. В рамках тех секторов, где рыночная неопределенность представляется труднопреодолимым обстоятельством, возникают логистические центры, определяющие виды и масштабы потребления для производителей на будущее на основе статистических наблюдений, маркетинговых методов и т. п.

По сути своей современное общественное устройство, которое в каких-то моментах остается рыночным, все более становится планомерным. Все больший объем потребностей может быть определен производителем однозначно.

В этих условиях непонятно стремление государства постоянно дистанцироваться от использования планирования как формы организации государственного сектора экономики. Разумеется, существуют стратегические планы, но они не служат соединению производства и потребления в данный конкретный период, они являются инструментом развития, а не общественной формой организации обмена. Единственным допустимым рычагом текущей организации обмена государством признается финансовое планирование, т. е. бюджетный процесс. Стоящие за движением денег реальные экономические потребности и возможности производства скрыты, не увязаны между собой, плохо контролируемы.

Очевидно, что в методах государственного регулирования должны применяться выработанные бизнес-практикой элементы планового ведения производства, а в некоторых случаях и элементы централизованного планирования, характерного для периода социализма. Например, рождение ребенка означает, что через 3 года ему понадобится место в детском саду, а через 7 лет место в школе, призыв в армию, что понадобится обмундирование определенных типов и видов. В сферах, где существует государственная ответственность и потребность определяется однозначно, планы должны создаваться и утверждаться централизованно и именно в натуральном выражении. Они должны иметь официальный статус и служить базой для бюджетного процесса. Их неисполнение, как и неадекватное определение потребности, должны караться. Никакие рыночные методы, включая госзаказ, здесь не могут быть эффективными.

В сферах, где потребность не может быть определена однозначно, государство может и должно применять для регулирования госсектора методы бизнес-планирования. Трудно представить, чтобы крупные корпорации по производству автомобилей устраивали конкурсы на производство составных частей этих автомобилей. Все поставки определяются заранее в бизнес-планах с указанием лучших поставщиков и возможностей установления с

ними договорных отношений. И именно на этой основе составляется финансовая часть бизнес-плана. Введение в законодательном порядке системы бизнес-планов в отдельных отраслях и производствах в качестве предшественников бюджетов, проверка этих планов федеральными, региональными и местными счетными палатами, и парламентами позволили бы избежать многомиллиардных растрат и коррупции при исполнении этих бюджетов.

Важнейшим элементом организации государственного бизнес-планирования и централизованного планирования должны стать не только необходимость составления и официальный статус таких планов, но и принятие единых нормативов планирования. Наличие таких плановых индикаторов послужило бы значительной стабилизации не только государственного сектора экономики, но и улучшению предпринимательского климата. В частности, при оценке бизнес-планов банками для выдачи кредита, инвесторами при принятии решения об инвестициях, просто при составлении бизнес-планов ситуация стала бы более прозрачной.

Очевидно, что в отдельных сферах, например строительство автодорог и других объектов транспортной инфраструктуры, государство должно взять на себя оказание логистических услуг.

Е. Н. Белкина. Сравнительный анализ конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий Ипатовского района

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Конкурентоспособность продукции, выполняемых на сторону работ и оказываемых услуг, отрасли, хозяйствующего субъекта – важный фактор, обеспечивающий эффективность производства продукции, рентабельность ведения отрасли и функционирование предприятий на основе расширенного воспроизводства. В современной экономической литературе существуют многочисленные определения понятия «конкурентоспособность хозяйствующих субъектов». Применительно к деятельности сельскохозяйственной организации можно выделить четыре вида конкурентоспособности:

1. Суммарная конкурентоспособность продукции;
2. Конкурентоспособность организации как рыночная стоимость ее имущественного комплекса;
3. Конкурентоспособность организации как объекта бизнеса;
4. Конкурентный статус организации [1].

Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов не может быть глубоко и всесторонне оценена при использовании какого-либо одного универсального показателя. Оценить конкурентоспособность в полной мере невозможно даже по таким важным показателям, как прибыль или чистая продукция, созданная в процессе одного производственного цикла. Прибыль, например, может быть получена и при большой кредиторской задолженности по долгосрочным и краткосрочным обязательствам, абсолютной неплатежеспособности, а в ряде случаев и при отрицательном значении чистых активов. Понятно, что относить предприятие, находящееся в таком финансовом положении, к числу конкурентоспособных нельзя.

В этой связи необходимо использовать систему показателей. К прямым показателям конкурентоспособности предприятия следует отнести выручку от реализации товаров, цену реализации, полную себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации, коэффициент конкурентоспособности, стоимость имущественного комплекса, норму капитализации, рентабельность производства, конкурентный статус фирмы. Косвенные показатели – урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, уровень товарности, трудоемкость производства, объем реализации продукции, цена спроса и предложения, качество продукции, время реализации, производительность труда, коэффициенты автономии, платежеспособности, абсолютной ликвидности, оборачиваемости, затоваренности готовой продукцией, загрузки производственной мощности, эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта [2].

Мы провели анализ сельскохозяйственных предприятий Ипатовского района занимающихся сельскохозяйственной деятельностью за 2011 г. с точки зрения оценки конкурентоспособности СПК «Родина» (таблица 1).

В качестве основного показателя оценки принят коэффициент текущей ликвидности – основной показатель, характеризующий платежеспособность предприятия, то есть его финансовое состояние и экономическое положение, значение которого определяющее для обеспечения конкурентоспособности предприятия. По каждой группе также представлены основные показатели, характеризующие размер сельскохозяйственных организаций, основные финансовые и экономические результаты их деятельности.

Оценка платежеспособности предприятия производится на основе изучения динамики следующих показателей:

- резерва денежной наличности и его доли в сумме краткосрочных финансовых обязательств;
- коэффициента текущей ликвидности (отношения оборотных активов к краткосрочным обязательствам);
- величины краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств и их доли в общей сумме активов предприятия.

Увеличение уровня первых двух показателей свидетельствует об укреплении платежеспособности предприятия. Напротив, рост значения третьего показателя указывает на ухудшение финансовой ситуации на предприятии. Если его величина превышает нормативное значение, то предприятие относится к классу стабильно неплатежеспособных.

Таблица 1 – Экономическое и финансовое состояние сельхозорганизаций Ипатовского района

Показатель	СПК «Родина»	СПК «Кировский»	СПК «Ново-Кевсалинский»	ЗАО «Октябрьское»
Среднесписочная численность работников, чел.	230	247	106	197
Площадь сельхозугодий, га	14693	14334	3773	6379
в том числе пашни	7690	12858	3600	770
Внеоборотные активы, тыс. руб.	13413	22761	10956	40768
Оборотный активы, тыс. руб.	98681	32643	10525	7245
Капитал и резервы, тыс. руб.	47574	45505	21481	28315
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	72	3567	3310	1245
Краткосрочный обязательства, тыс. руб.	64448	7917	6023	3186
Сумма внеоборотных и оборотных активов, тыс. руб.	112094	55404	21481	48013
Сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств, тыс. руб.	64520	11484	9333	4428
Коэффициент текущей ликвидности	1,5	3,0	1,7	2,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,3	0,6	1,0	-1,7
Выручка от продажи, тыс. руб.	66724	51857	15966	5879
Полная себестоимость, тыс. руб.	52974	43272	13346	5857
Прибыль от продаж, тыс. руб.	13750	8585	2620	1713
Коэффициент конкурентоспособности продукции	1,26	1,19	1,20	1,0
Прибыль чистая, тыс. руб.	1877	5977	2443	545
Уровень рентабельности, %	3,5	13,8	18,3	9,3

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является значение коэффициента текущей ликвидности меньше 2,0 или коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами меньше 0,1. Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень обеспеченности (покрытия) оборотными активами краткосрочных обязательств. Он показывает, сколько оборотных средств приходилось на 1 руб. краткосрочных обязательств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств к текущим обязательствам.

В нашем случае коэффициент текущей ликвидности СПК «Родина» по сравнению с другими предприятиями достаточно мал -1,5, что позволяет сделать вывод о не достаточно высоком уровне платежеспособности предприятия по сравнению с другими организациями.

Относительно мал коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – 0,3, но значение коэффициента конкурентоспособности продукции самое высокое

среди других исследуемых предприятий – 1,26. Это говорит о том, что продукция предприятия СПК «Родина» имеет более лучшее качество.

Результаты анализа финансово-экономического состояния сельхозорганизаций Ипатовского района свидетельствуют о разработки направлений восстановления высокого уровня платежеспособности предприятия, разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности, внедрения различного рода инноваций.

Список литературы:

1. Мазилкина, Е. И., Паничкина, Т. Г. Управление конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Т. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2010. – 360 с.
2. Белкина Е., Бородаева И. Оценка конкурентоспособности аграрного предприятия // Экономика сельского хозяйства России, 2006. № 2. С. 28.

А. В. Бондарева, Г. В. Токарева. **Знание как экономический ресурс**

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Конкурентоспособность, рентабельность компании зависит от имеющихся материальных и нематериальных активов. Материальные – это вещественные элементы производства, природные материалы, топливо, комплектующие, сырьё, полуфабрикаты, орудия труда. Нематериальные – знания, информация, интеллектуальный капитал. Обладание ими – залог высокой конкурентоспособности человека, компании, страны. Экономике, основанную на физическом труде сменила постиндустриальная экономика, опирающаяся на знания, информацию и технологии. Наличие интеллектуальных способностей и технологий, создаёт возможность превращения «научного потенциала» в конкретные действия, приносящие внедрение научно-технического прогресса в сферу производства. Знание – это особый ресурс, создаваемый вследствие научной деятельности, прежде всего отличается новизной и актуальностью. Потребление знания не приводит к удовлетворению потребности, а является дополнением к трудовому и финансовому потенциалу, увеличивающему эффективность экономической деятельности. Накопление знаний за последние 100 лет происходит намного интенсивней, чем за весь период становления Российского государства. Понятие «пожизненное обучение» становится актуальным. Постоянно меняются компьютерные технологии, увеличивается объём информации, внедряются новые технологии, аппараты, приборы, и для того чтобы оставаться «нужным» в современной экономике, работник постоянно вынужден повышать свою квалификацию, переучиваться, пополнять уровень уже имеющихся знаний. Получив образование сейчас, через 5 лет оно будет не отвечать требуемому уровню. Человек, имеющий хорошую теоретическую и практическую базу способен сделать свой вклад в развитие науки и тем самым улучшить экономический потенциал страны. Знания, в отличие от других ресурсов обладают следующими свойствами:

- 1) неосязаемость (знание – нематериальный актив);
- 2) неограниченность (знание порождает знание, на создание нового знания способен любой высокоинтеллектуальный человек);
- 3) можно использовать в разных сферах;
- 4) возможность пользоваться большому количеству людей одновременно;
- 5) сложно, порой невозможно определить стоимость;
- 6) подвержено моральному износу.

Дж. Стиглиц писал: «Как я могу продать знание? Я должен сказать вам, по крайней мере, что-то, что вы до этого не знали. А это означает, что я вам бесплатно отдал часть моей собственности. Собственники знания, как и за любой экономический ресурс, хотят получить прибыль. Используя кем-либо созданное нововведение, мы направляем его потенциал в первую очередь на создание материальных благ и услуг. Но очень сложно определить точную стоимость, так как изобретатель идеи не совсем представляет её конечное применение в производстве. Задумка может быть колоссальной, но многое зависит от реализатора идеи. Покупатель должен узнать содержание знания, чтобы оценить его значимость, а как только он узнает его, он его приобретает, не платя за это знание. Как и другие виды ресурсов: капитал, земля, труд, информация, знание играет не просто важную роль, но можно сказать главенствующую. Знания – являются собственностью и оберегаются ГК РФ, авторским и патентным правом. Знания для ведения хозяйственной деятельности обретаются разными способами: через получение житейского и научного опыта, практи-

ческого и теоретического познания, получение образования и повышение квалификации, покупку лицензий и патентов. Наука – отрасль генерированных новых знаний; культура – отрасль гуманизации знаний, подготовка людей и общества к восприятию, применению и использованию новых знаний; образование – отрасль создания и распространения знаний, находится на пике жизненного цикла и актуальности; инноватика – отрасль использования знания на практике. Отрасли знания существуют не автономно, а в комплексе, находятся в постоянном взаимовлиянии и взаимодействии друг с другом. Каждая компания накапливает свои интеллектуальные ресурсы, повышать квалификацию сотрудников, целесообразно для самой организации. Создаются системы управления знаниями, доступные для всех сотрудников, преемственность их передачи между всеми звеньями управления. «Экономика знаний» базируется на результатах науки и техники, производство знаний является источником её роста. Научные инвестиции растут быстрее, чем какие-либо инвестиции в другие фонды. Прогнозирование создания и использования знаний привели к оценке уровня наукоёмкости применяемой в ней технологии. Знания становятся не просто ресурсом производства, а главным фактором, обеспечивающим эффективность и конкурентоспособность на становлении постиндустриальной экономики.

Список литературы:

1. Поцелуев, Д. Знания – ресурс или стратегический актив. – М., 2009.
2. Экономическая теория (микроэкономика и макроэкономика): учебное пособие / под общ. ред. проф. О. Н. Кусакиной. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного университета, 2012. – 472 с.

Н. В. Воробьева, И. В. Козел. Значение и роль иностранного капитала в экономике Ставропольского края

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Россия

Острейшую потребность в инвестиционных ресурсах, возникшую практически во всех российских регионах, испытывают экономический и социальный сектора, нуждающиеся не только в росте экономических показателей, но и в замене морально и физически изношенных основных фондов.

Привлечение прямых иностранных инвестиций играет важную роль в экономическом развитии регионов, выступая источником капиталовложений в производство товаров и услуг, обеспечивая привлечение новых технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга.

Стимулирование прямых инвестиций в регионе, связанное с предоставлением для инвесторов льгот и преференций с целью реализации приоритетных проектов в экономике; свободного доступа иностранных предприятий к приватизации объектов, возможность приобретения земли и недвижимости; предоставление гарантий инвесторам и субсидий на создание рабочих мест; упрощенная процедура регистрации предприятий; обучение и переобучение, может оказать как положительное, так и негативное воздействие на экономику региона:

- разрушить отдельные сегменты местного рынка, не конкурентоспособного с выпускаемой продукцией модернизированных иностранных предприятий;

- отсутствие стимулов к повышению эффективности работы предприятия, внедрение инновационных управленческих технологий может высвободить немалые человеческие ресурсы. В случае, когда изменившаяся обстановка делает сопоставимыми риски новых инвестиций и ожидаемую прибыль, инвестор может уйти, оставив за собой шлейф проблем на плечи администрации территории;

- привлечение капитала связано с ненадежностью в эффективности и значимости привлечения прямых капиталовложений;

- вероятность появления компаний с гигантским финансовым потенциалом способна привести к «несправедливой» конкуренции или разорению местных производителей;

- подчиненность крупным инвесторам, особенно зарубежным;

- репатриация прибыли.

Деятельность предприятий с участием иностранного капитала не так мала, как принято считать в России. Ввоз зарубежных инвестиций подошел к тому уровню, когда они представляют опасность российской экономике. Методология оценки роли иностранного капитала, считающаяся традиционной, не адаптирована для России и тех специфических процессов, которые происходят в ее регионах. Важность получения реальной информации необходимо оценить с помощью иной системы учета экономических эффектов прямых иностранных инвестиций [3, 4].

В последнее время опровергается классическое представление о предприятиях с участием иностранного капитала как источнике передачи российскому производителю технологических и организационных инноваций.

В настоящий период прямые иностранные инвестиции не столько помогают отечественному бизнесу, сколько обнажают его недостатки. Фактически произошло искусственное дробление российской экономики на два неравноправных, автономно развивающихся

сегмента: высокоэффективный иностранный сектор и низкоэффективный отечественный. Опыт показывает, что подобная структура экономики плохо сказывается на развитии. Примерами могут служить Аргентина, Мексика и Бразилия [1].

Прямые иностранные капиталовложения непропорциональны производительности и оплате труда, а наличие таких косвенных эффектов не учитывается современными теориями и концепциями движения прямых иностранных инвестиций. Между тем данный эффект в будущем может превратить Россию в международную площадку для эксплуатации как российских работников, так и выходцев из третьих стран, занятых в российской экономике.

Наличие у населения страны неприятного чувства, связанного с ожиданием неприятностей от прямых иностранных инвестиций, ведет к корректировке настроений в пользу консервативных стереотипов, предполагающих ограничение допуска иностранного капитала. Это противоречит не только требованиям международных институтов, но и политике российских властей. Если настроения населения и политика правительства не будут гармонизированы, то складывающаяся ситуация может привести к социальным конфликтам.

Потребность в тонкой и сбалансированной политике, связанной с регулированием иностранных инвестиций, позволит избежать потенциальной напряженности в стране и ее регионах.

Масштабы участия предприятий с иностранным капиталом во многих отраслях Ставропольского края возросли до критической отметки: в производстве, передаче и распределении электроэнергии, газа и воды – 45,4 %, в торговле и общественном питании – 12,8 %, в отрасли связи и транспорта – 27,3 %. Игнорировать такие результаты нельзя. Особенно показательны отрасли производства, передачи и распределения электроэнергии, газа и воды – в них доля участия иностранного сектора приближается к 50 % отметке. Значит, этот сектор дает около половины всего объема изготовленных товаров и услуг [5]. Учитывая сложившиеся тенденции, можно допустить, что через несколько лет иностранные компании в указанных отраслях превысят 50-процентный уровень и действительно станут определяющим фактором их формирования и развития. Таким образом, экономика Ставропольского края, как и страны в целом, стоит у истоков по определению сектора, который будет властвовать в некоторых отраслях. Прогнозирование тенденций развития иностранных предприятий свидетельствует о доминировании иностранного сектора над российской промышленностью, предприятиями производства, передачи и перераспределения воды, газа и электроэнергии. Однозначно, что доминирование некоторых отраслей может стать плацдармом для завоевательных действий в отношении новых рынков и смежных отраслей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.