



РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных трудов



Коллектив авторов

**Развитие предпринимательства:
проблемы, тенденции и
перспективы. Сборник
научных трудов**

«АГРУС»

2014

УДК 346.26(063)
ББК 65.9(2)09я43

Коллектив авторов

Развитие предпринимательства: проблемы, тенденции и перспективы. Сборник научных трудов / Коллектив авторов — «АГРУС», 2014

Представлены научные труды преподавателей, студентов, бакалавров и магистрантов, посвященные актуальным проблемам предпринимательства и современным тенденциям его развития. Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, а также руководящих работников соответствующего профиля.

УДК 346.26(063)
ББК 65.9(2)09я43

© Коллектив авторов, 2014
© АГРУС, 2014

Содержание

РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	6
ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	9
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ СЫРЬЕВОГО РЫНКА	12
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОДДЕРЖКЕ СЕМЬИ	14
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ	17
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНДЕЙКОВОДСТВЕ	26
ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОСТОВСКУЮ ОБЛАСТЬ	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

**Развитие предпринимательства:
проблемы, тенденции и перспективы.
Сборник научных трудов**

© ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет, 2014

РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Абдулганиева Л. А., Хаджиназарова А. С.

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Сидорова Д. В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

На сегодняшний день граждане нашей страны сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Гражданин России может самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: негосударственному пенсионному фонду, государственной управляющей компании или частной управляющей компании [1].

Российская пенсионная система является наследием СССР. Пенсия каждого гражданина страны не зависела от размера его заработной платы и стажа работы. Система пенсионного обеспечения в Советском Союзе финансировалась из так называемых общественных фондов потребления (средства государственного бюджета и отчисления предприятий). Не было индексации пенсионных выплат, размер пенсии устанавливался человеку один раз и не менялся, как бы ни росла зарплата или ни увеличивалась стоимость жизни. Постепенно финансовое состояние пенсионной системы ухудшалось, учитывая ее зависимость от государственного бюджета, что вызвало необходимость проведения реформ.

С 2002 года в России действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах: размер пенсии напрямую зависит от размера пенсионных взносов, сформированных за всю трудовую деятельность на лицевом счете гражданина.

Основу будущей пенсии работающего человека составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР). В 2013 году по российскому законодательству они составляли 22 % от годового заработка работника в пределах 568 тысяч рублей по каждому месту работы [2].

Средства страховых взносов работодателей распределяются между двумя частями будущей пенсии работника: страховой и накопительной.

Средства страховой части будущей пенсии фиксируются на индивидуальном лицевом счете гражданина и ежегодно индексируются государством в соответствии с ростом средней заработной платы и ростом доходов ПФР. Отметим, что эти деньги направляются на выплату пенсий нынешним пенсионерам.

Средства накопительной части будущей пенсии учитываются ПФР в специальной части индивидуального лицевого счета гражданина. По его желанию эти средства могут быть переданы негосударственному пенсионному фонду или управляющей компаний для инвестирования пенсионных накоплений на фондовом рынке.

Основными целями развития пенсионной системы являются:

- гарантирование социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения;
- обеспечение сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы.

Задачами развития пенсионной системы являются:

- обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40 процентов утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;
- достижение приемлемого уровня пенсии для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах;
- обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5–3 прожиточных минимумов пенсионера;

- поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности с единым тарифом страховых взносов для всех категорий работодателей;
- обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения;
- развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне – и высокодоходных категорий – с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение);
- повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы [3].

Параметры пенсионной системы должны быть связаны с базовыми макроэкономическими и демографическими показателями.

Для достижения указанных целей должна быть осуществлена модернизация основных институтов пенсионной системы. При этом необходимо обеспечить преемственность и сохранить социально-страховой принцип функционирования этой системы, согласно которому трудовая пенсия представляет собой компенсацию части утраченной заработной платы работника в случаях достижения им пенсионного возраста, наступления инвалидности, а также в связи со смертью кормильца (применительно к нетрудоспособным членам семьи умершего работника) [4].

Пенсионная система должна базироваться на 3-уровневой модели:

1) трудовая пенсия (государственная пенсия) в рамках государственной (публичной) системы обязательного пенсионного страхования, формируемая за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

2) корпоративная пенсия, формируемая работодателем при возможном участии работника на основании трудового и (или) коллективного договоров либо отраслевого соглашения;

3) частная пенсия, формируемая работником (физическим лицом) [5].

В настоящее время в российском обществе активно обсуждается дальнейшее развитие пенсионной системы, а именно запланированная с 2014 года реформа. 1 октября 2012 года представило Правительство нашей страны «проект Стратегии развития пенсионной системы Российской Федерации до 2030 года».

В ноябре 2012 года завершилась дискуссия о реформе пенсионной системы в нашей стране. И главой государства было принято компромиссное решение: накопительная часть пенсии будет сокращена с 6 до 2 %. Но произойдет это с 2014 года и только у «молчунов» – лиц, которые не воспользовались правом выбора негосударственного пенсионного фонда или управляющей компании, и их пенсионные накопления по умолчанию находятся в пенсионном фонде РФ.

Новый порядок не будет распространяться на граждан, уже направивших свои пенсионные накопления в негосударственном пенсионном фонде или управляющей компании. У них сохранится весь объём перечисления страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, а именно 6 %. Поэтому столь важно успеть сегодня сделать выбор относительно своих пенсионных накоплений.

Успешность проведения пенсионной реформы для многих в России будет являться показателем успешности всех рыночных реформ. Относительно благоприятная демографическая ситуация в ближайшие пять лет, достигнутая стабилизация общеэкономического состояния и состояния Пенсионного фонда России являются хорошими предпосылками для начала реформы.

Таким образом, стоит надеяться, что Россия, пережив трудные времена, сможет пополнить содружество подлинно цивилизованных, правовых и социальных стран, где права граждан в сфере социального обеспечения имеют первостепенное значение, как и права в иных сферах.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Закон Российской Федерации от 20.11.1990 № 340–1 «О государственных пенсиях в Российской Федерации» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1990. – N 27. – ст. 351.
3. Захаров М. Л., Тучкова Э. Г. Пенсионная реформа в России 1990 г.: хорошее начало и плачевные результаты // Государство и право. – 2011. – № 3. – С. 39–42.
4. <http://www.npfe.ru/about/system>
5. <http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/7>

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аджахметова Ю. Г.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Тенищев А. В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

В современных условиях хозяйствования повышается роль стратегического планирования социально-экономического развития региона, основной целью которого становится выбор и реализация стратегических приоритетов развития регионального комплекса на базе современных научных подходов и технологий. Проблема стратегического планирования социально-экономического развития региона является сложной, многогранной и требует привлечения значительных интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов. Поэтому одной из самых важных задач исследовательской деятельности становится поиск подходов и направлений стратегического планирования, которые учитывают специфические особенности региональных социально-экономических систем [5].

Рассмотрим представленные в научной литературе теоретические положения, раскрывающие особенности стратегического планирования регионального развития.

Следует отметить, что в большинстве работ основное внимание сосредоточено на содержательной характеристике стратегии как базового элемента системы планирования. Так, И. Г. Ершова и О. В. Калимов полагают, что «стратегия развития региона – это выраженное документальное представление о перспективных направлениях, приоритетах, целях и задачах развития регионального образования, а также система мер и ресурсов, используемых органами регионального управления для достижения этих целей» [1]. На наш взгляд, в предложенной ими трактовке, во-первых, отсутствует связь стратегии с миссией региона, позволяющей при обосновании направлений и целей его развития балансировать интересы территории и страны. Во-вторых, необоснованно выведен федеральный уровень и представляющие его субъекты из числа участников, реализующих стратегию регионального развития. В-третьих, заметно ограниченной оказывается ресурсная база регионального развития, поскольку изначально к ней отнесены только те компоненты, которые «используются органами регионального управления». На самом деле она намного шире, поскольку если стратегия учитывает интересы населения территории (домохозяйств, предпринимателей), то принадлежащие им ресурсы (трудовые, финансовые и др.) также используются для достижения поставленных стратегических целей.

В качестве основных объектов хозяйственного регулирования выступают регионы областного уровня (край, республика, автономная область, область), они являются субъектами федерации и обладают определенными полномочиями в экономической, финансовой, правовой сфере, которыми не располагают звенья более низкого уровня иерархии – города, районы, сельские населенные пункты. Таким образом, именно регионам областного уровня все признаки социально-экономической системы [4].

Субъектом стратегического планирования являются региональные властные структуры (при участии внешних экспертных групп), а объектом – все сферы и отрасли жизнедеятельности региона, протекающие в его рамках экономические и социальные процессы.

Цели социально-экономического развития региона можно охарактеризовать с помощью целевых установок (ориентиров), целевых показателей и целевых нормативов.

В зависимости от характера взаимосвязей между различными элементами воспроизводственного процесса можно выделить несколько групп пропорций [2].

Очевидно, что пропорции регионального воспроизводства находятся в непосредственной зависимости от экономической стратегии и, особенно от долгосрочной стратегии развития региона и страны в целом. При этом долговременная стратегия социально-экономического развития получает свое формализованное оформление в концепции развития региона.

Главное назначение концепции – определение стратегических ориентиров и целей развития региона, основных направлений и механизмов их реализации.

Задачами концепции являются:

- анализ и оценка обоснованности целей и приоритетов социально-экономического развития регионов;
- анализ и оценка соответствия задач развития, которые определяются в концепции, роли региона в федеральной системе разделения труда;
- оценка выбранных направлений региональной социально-экономической политики, сформулированной в концепции;
- оценка и уточнение ресурсов и источников их покрытия, необходимых для реализации целей социально-экономического развития региона.

Главным условием успешной реализации концепции регионального развития является применение комплексного подхода к этому процессу. Это обусловлено тем, что в современных условиях региональные субъекты федерации обладают большей самостоятельностью.

Следует отметить, что задачи регионального реформирования должны быть адекватны государственным интересам, по крайней мере, им не противоречить.

Стратегия регионального развития позволяет обеспечить единство решений. Именно стратегия социально-экономического развития региона является одним из важнейших документов, подтверждающих наличие стратегического управления или его отдельных элементов.

Таким образом, стратегическое планирование социально-экономического развития региона необходимо выполнять с учетом его следующих важнейших особенностей:

- 1) регион рассматривается как сложная система, методологией исследования которой является системный анализ;
- 2) регион-социальная система;
- 3) регион-динамическая система;
- 4) регион является адаптивной саморегулирующей системой, при этом управление обеспечивается через внутриорганизационные процессы саморегулирования и основано на изменении законов и методов внутреннего управления;
- 5) существует конфликт между целями стратегического планирования и краткосрочными решениями, условием нормального развития в системе является поддержание экономического равновесия, т. е. баланса ресурсов в системе.

Формирование и функционирование системы стратегического планирования социально-экономического развития региона – сложный процесс, осуществление которого требует реализации определенных принципов, главными из которых предлагается считать принципы целенаправленности, социальности, комплексности, системности, адаптивности, эффективности, профессионализма [3].

Литература

1. Ершова И. Г. Стратегическое планирование как этап формирования программы социально-экономического развития региона/ И. Г.Ершова, О. В.Калимов// Актуальные проблемы управления 2001: материалы международной науч. – практич. Конференции ГУУ. Вып. 6. М., 2001.

2. Кусакина О. Н., Яковенко В.С. Концептуальные подходы к исследованию предпринимательской среды региона, – Европейский журнал социальных наук. – 2012, № 9.

3. Шнипер Р. И. Региональные предплановые исследования: экономический аспект/ Р. И. Шнипер. Новосибирск: Наука, 1978.

4. Яковенко В.С., Агарков А. В. Проблемы повышения эффективности предпринимательско деятельности в торговле с использованием современных информационных технологий. – Экономика и предпринимательство, 2013 № 12–4.

5. Яковенко В.С., Банникова Н. В., Малявко К. В. Управление развитием малого и среднего предпринимательства на основе информатизации бизнес-процессов: монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Алейникова А. Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент. Цымбаленко Ю. В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

В настоящее время Россия является преимущественно сырьевой страной, рассмотрим один из видов сырья, такой как сахар. На сегодняшний день мировой рынок сахара претерпевает некоторые изменения вследствие обширных геополитических процессов и структурных реформ отдельных стран, которые направлены на развитие сельского хозяйства как важнейшую отрасль экономики. Изучив и проанализировав аспекты экономики мировой сахарной промышленности, следует принять во внимание сложный характер взаимосвязей, определяющих производство сахара и структуру его потребления. Так же следует учитывать, что основное влияние на сезонный характер производства, оказывают погодные условия.

С начала промышленного производства сахара в конце XVIII-начале XIX вв. общий объем его увеличился почти в 600 раз. Рост производства сахара в мире связан с развитием НТП, что позволило осуществить культивацию сахарной свеклы менее затратной и более продуктивным процесс выделки сахара из нее, а так же увеличением посадочных площадей под сахарный тростник.

На рубеже XX–XXI вв. происходят глобальные изменения на мировом рынке сахара. В 1980 г. тройка лидеров охватывала 30 % доли мирового рынка сахара, где лидером являлся СССР, который производил 10 млн. т сахара в год, на втором месте оказывается Бразилия – 8,5 млн. т, и замыкает тройку лидеров Куба с производством 6,8 млн. т. Однако, уже в 1990 г. на втором месте оказывается Индия. Индия охватывала 10 % мирового рынка сахара. В 2000 г. лидерами становятся Индия, Бразилия и Европейский Союз. С 1991 г на Кубе падает производство сахара в связи с распадом СССР и роспуском Совета Экономической Взаимопомощи, в результате чего Куба опускается с 3 места на 9 позицию. И сегодня на Кубе кризис сахарной промышленности, работу осуществляют всего лишь 52 сахарных завода страны. Распад СССР приводит к появлению новых лидеров – России и Украины, однако, доля обеих стран не превышала 2,5 % в 2000 г [5].

По данным Минсельхоза США на 2013 г. Бразилия, Индия, Китай и Таиланд занимают 50 % доли мирового рынка. Мировым лидером становится Бразилия с показателем 39,6 млн. т сахара, что на 57 % больше чем в 2000 г. На втором месте – Индия (28,3 млн. т), занимавшая 17 % мирового рынка. 9 % занимают 27 стран ЕС с производством 15, 3 млн. т, что на 15 % ниже производства в 2000 г. Это было связано с введением квот по решению ВТО в 2005 г. 13 % в объеме мирового производства приходится на Китай и Таиланд, что вызвано увеличением посевных площадей под сахарный тростник и свеклу.

Однако, наращивание объемов сахарной промышленности в мире и преимущественно в странах Юго-Восточной Азии напрямую зависит от увеличения их внутреннего совокупного потребления. В 2013 г. 75 % потребления сахара составляют развивающиеся страны, которые в будущем будут определять мировой спрос. В течение десяти лет потребление сахара росло на 1,5–2 % в год, что вызвано ростом дохода населения, переходом на другой рацион питания и ростом самого населения.

В 2013 г. потребление сахара составляет 160 млн. т сахара в год, что достигло рекордный предкризисный уровень 2007 г. Второе место занимает Индия и, в свою очередь, потребляет 25 млн. т. Потребление сахара в Индии вызвано тем, что выпуск сахарного тростника в стране

происходит циклично по 6–8 лет: после 3–4 лет высокого уровня производства следуют 2–3 года низкого, и из-за этого баланс спроса и предложения ухудшается, и потребление растёт.

В сфере внешней торговли сахаром так же произошли некоторые изменения, что повлияло на эволюцию торговых моделей в данном мировом рынке. В 2005 г. реформа «сахарного режима» ЕС приводит к упадку объемов экспорта очищенного сахара на 6–7 млн. т из-за сокращения квот на его производство, которые были опущены ниже уровня внутреннего спроса. Итак, к 2013 г. поставки экспорта в ЕС сократились в 2,5 раза в сравнении с 1990 г. В итоге, ЕС превращается в крупнейшего импортера сахара-сырца для его дальнейшей переработки, а так же реализации на внутреннем рынке.

Увеличив объем экспорта в 3 раза, Таиланд занял второе место экспортера сахара. Хотя еще в 1990 г. Таиланд занимал 4 место по объему экспорта, но уже в 2013 г. отправляет на экспорт 7,3 млн. т сахара, что составляет 13 % мирового экспорта. Тенденция увеличения объема экспорта обусловлена увеличением посевных площадей сахарного тростника.

Риском для производителей сахара является растущая концентрация мирового экспорта сахара, так как объем поставок напрямую зависит от условий выращивания культуры в конкретной стране. От результатов посевной кампании Бразилии зависит динамика и структура мирового экспорта, поскольку она занимала 50 % доли мирового экспорта на протяжении 2000–2013 гг. Противовес заключается в том, что большинство сахарного тростника в Бразилии используют для производства этанола, поэтому многие заводы в стране имеют мощности для производства как сахара, так и этанола. Бразилия является единственным экспортёром, который может переключать 5–10 % своих мощностей либо на переработку сахара, либо на переработку этанола в течение года, отвечая на изменения в уровне рентабельности между двумя продуктами конечного использования [3].

На протяжении 1990–2005 гг. Россия являлась крупным импортером, но постепенно доля рынка в мировом импорте падала. Еще в 1990 г. Россия поставляла 12 % импорта, но уже в 2005 г. доля импорта снизилась до 6 %. Это было связано с дисбалансом производства и внутреннего потребления, масштабы которого превышали уровень производства в 3 раза за указанный период времени. В 2005 г. Россия наращивает объем производства, а уровень потребления падает, что приводит к снижению импортных поставок [4].

Следует отметить, что Россия является 8-м по величине производителем сахара и в то же время занимает 6 место в рейтинге его крупнейших потребителей. В настоящее время Россия наращивает объемы производства сахара из собственного сырья во многом благодаря федеральной целевой программе по поддержке сахаропроизводителей страны.

Литература

1. ГОСТ 21–94. Сахар-песок. Технические условия.
2. ГОСТ 22–94. Сахар-рафинад. Технические условия.
3. Кусакина О. Н., Яковенко В. С. Концептуальные подходы к исследованию предпринимательской среды региона, – Европейский журнал социальных наук. – 2012, № 9. Николаева М. А., Теоретические основы товароведения. М.: «Норма», – 2012 г. 448 с.
4. Яковенко В. С., Агарков А. В. Проблемы повышения эффективности предпринимательско деятельности в торговле с использованием современных информационных технологий. – Экономика и предпринимательство, 2013 № 12–4.
5. Яковенко В. С., Банникова Н. В., Малявко К. В. Управление развитием малого и среднего предпринимательства на основе информатизации бизнес-процессов: монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПОДДЕРЖКЕ СЕМЬИ

Алпатовичева С. В., Гулян Е. В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гунъко Т. Н.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Положение института семьи в сегодняшнем российском обществе устанавливается двумя компонентами: современной семейной стратегией поведения страны и наследием прошлого. На сегодняшний день самая обсуждаемая тема в обществе – это роль государства в поддержке семьи.

Что же такое семья? Семья в нашем сегодняшнем обществе – это маленькое государство со своими жизненными целями, планами, и позициями.

Во времена дореволюционной России воспитание фактически целиком исполняло социализирующее назначение и готовило человека к жизни в социуме, побуждало к воспроизводству населения, воспитывало патриотические чувства, то в советской России большую часть данных назначений старалось взять на себя государство. Комсомольская, профсоюзная, партийные и пионерская организации, лишали ребёнка семьи в 10 лет. Родительская функция сводилась к минимуму из-за обязанностей родителей перед обществом, таких как общественная работа, ударный труд, участие в вечных заседаниях разделяли детей и родителей. Следовательно, ребёнок социализировался лишь в семье и получал максимум внимания примерно до 3х лет, а этого вовсе не хватало для первоначальной социализации.

Вследствие такой политики и такому подходу к семье уменьшался авторитет родителей, распадалась святость родственных отношений. Вот такое наследие осталось от России «советской», России «демократической». Но что же изменилось со времен коммунистического режима? В первую очередь совершенно рухнул порядок общественно-государственного формирования молодёжи. Но возникло ли что-нибудь вместо государственного формирования, кому передали социализирующую роль?

В последние годы в России для поддержки семьи проводится очень много мероприятий.

Мы единственная страна, в которой во время кризиса не снизился уровень социальной поддержки населению, а также благодаря работе с семьями повысилась практика работающих в этой сфере.

В нашей стране очень серьезно занимаются демографической ситуацией. В неё вкладываются большие материальные затраты. В России 2006 года появились новые детские пособия. Именно с этого года появилась возможность помогать молодым семьям.

Появилась возможность выплачивать материнский капитал. Он направлен на то, чтобы поддерживать рождение второго ребёнка и последующих детей. Эти денежные средства можно потратить на улучшение жилищных условий (например, приобрести квартиру), на образование ребенка в дальнейшем, на будущую материнскую пенсию.

Благодаря материнскому капиталу в России начала расти рождаемость детей.

Когда мы говорим о семьях, мы должны думать не только об их материальном обеспечении, но и атмосфере, которая господствует в каждой молодой семье. Если в семье есть любовь, то семья – это самое дорогое, это опора и защита на всю оставшуюся жизнь.

«Создание условий для роста рождаемости, охрана материнства и детства, укрепление института семьи – это приоритетные социальные задачи в России». Сейчас в России появилась возможность брать детей из дома ребенка на свое попечение. Молодые родители усыновляют или удочеряют детей для того, чтобы подарить детям все возможности их развития. Это позволяет детям находиться под родительским крылом. Право на счастье имеют все, и если биологические родители не смогли дать ребёнку настоящую семью это можете сделать. Многие

семьи решившие сделать этот шаг, сталкиваются со различными проблемами, в том числе с психологическими. Вы должны понимать, что с подобными трудностями сталкиваются многие люди, и эти проблемы преодолимы. В обмен на некоторые сложности Вы получите настоящее счастье, счастье быть родителями!

Реализация проекта «Поддержка семьи» позволит увеличить в субъектах РФ сеть учреждений социального обслуживания молодых семей, укрепить кадры и материально-техническую базу.

Реализация мероприятий программы при стабильной государственной поддержке учреждений социального обслуживания семьи и детей приведет к развитию территориальных социальных служб, что позволит увеличить охват семей и детей, нуждающихся в социальных услугах, с 10 до 30 процентов.

В настоящее время социальная политика государства должна ориентироваться на формирование системы социальной поддержки семьи, в соответствии с этим представляется разработка методологии семейной политики, ориентированной на активизацию потенциала семьи. Формирование новых методологических основ семейной политики во многом зависит и от организации социальной работы. Система поддержки семьи должна рассматриваться в контексте ее характеристики и как объекта социального управления и социальной помощи, и как субъекта активной социальной самозащиты.

Среди специфических особенностей, характеризующие проблемы современной молодой семьи, можно выделить:

1. Низкий уровень материальной и финансовой обеспеченности в силу низкой квалификации и сравнительно низкой заработной платы (уровень жизни молодой семьи в 1,5 раза ниже, чем в среднем в семье РФ), безусловно осложняющих процесс выполнения семьей социально значимых функций.

2. Нестабильность внутрисемейных отношений, освоение супругами новых социальных ролей, своеобразие процесса становления. Актуальны проблемы адаптации, которые касаются всех сфер семейных отношений: материально-бытовых, нравственно-психологических и интимно-личностных.

3. Трудности, связанные с ожиданием и появлением детей – недостаточная информированность и неопытность молодых родителей в вопросах, касающихся обеспечения условий полноценного физического и психического развития ребенка, внутренняя неготовность к ответственному родительству.

Молодые семьи нуждаются в поддержке государства, так как не у всех есть возможность обеспечивать своих детей полностью, так как надо. Впрочем, в России есть некоторые сложности с жилищным вопросом. Если один из супругов достиг 30 – летнего возраста, то они теряют возможность получения кредита для ипотеки, для улучшения своих жилищных условий.

Целью проекта «Поддержка семьи» является организация системы социальной работы с молодыми семьями, обеспечивающей условия для правового, педагогического, психологического благополучия семей на стадии становления.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующего ряда задач:

- содействовать организации совместной деятельности органов и учреждений, осуществляющих поддержку молодых семей;
- проанализировать положение молодых семей (демографический, правовой, экономический, социально-психологический аспекты);
- разработать и апробировать программы социальной поддержки молодых семей;
- обеспечить методическое сопровождение мероприятий проекта;
- организовать комплекс мероприятий, направленных на укрепление института семьи на стадии становления;
- распространить опыт социальной поддержки молодых семей.

Государственная поддержка семьи реализуется при помощи местного и федерального семейного закона, целевых государственных программ, а также режимов государственных институтов. Косвенно содействие семье реализуется с помощью выполнения различных нормативных актов, осуществляющих общие или иные сферы социальной жизни, а также затрагивающие участие семьи (ГК РФ, КЗоТ и т. д.).

Социальная поддержка молодых семей, предполагает сдачу необходимых документов с целью принятия на учёт всех участников подпрограммы, для получения субсидии. Для этого необходимо написать заявление на получение субсидии. Нужно иметь при себе паспорт или документ, который может удостоверить личность каждого из семьи. Свидетельство о браке и о рождении ребенка. Так же необходим акт проверки жилищных условий. Сведения об отсутствии или наличии собственности членов семьи, проживающих в одном жилом помещении. В обязательном порядке, для получения этой субсидии, нужно предъявлять документы, которые подтверждают улучшение жилищных условий участников подпрограммы. Это могут быть договора купли-продажи, кредита, инвестирования или строительства.

Реализация проекта «Поддержка семьи» позволила:

- расширить систему межведомственного взаимодействия в части социального обслуживания молодых семей;
- осуществлять меры по профилактике социального сиротства путем формирования у молодых супругов ответственного отношения к браку и родительству;
- улучшить демографическую ситуацию в России;
- повысить квалификацию специалистов, работающих с молодыми семьями;
- разработать и распространить информационные и методические материалы для молодых семей и специалистов учреждений социального обслуживания.

Данную статью хотелось бы закончить определением А. И. Антонова и В. М. Медкова: «Семейная политика – это активность политических партий, государства, общественных корпораций, а также групп интересов и т. п., которая направлена на восстановление семьи, семейного стиля жизни, которая была утрачена на продолжительном историческом пути фамилистической цивилизации мира, возвращение семье изначально присущих ей общественных функций, которые направлены, говоря языком социологии, на упрочнение семьи как общественного института».

Литература

1. Гуль Н. В. Конституционное право на защиту семьи, материнства и детства. Журнал российского права, 2012. № 4.
2. Законы РФ о поддержке семьи
3. Интернет – источник <http://cheloveknauka.com/>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

Байдаков А. Н., Кенина Д. С.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Характерной особенностью оценки эффективности принимаемых предпринимательских решений является ее прогнозный характер. В то же время большинство применяемых в настоящее время методов оценки эффективности являются апостериорными, так как производятся в предположении известных величин эффекта и затрат на его достижение. Нас же, в первую очередь, интересуют априорные оценки эффективности принимаемых в предпринимательских структурах решений. Причем здесь имеются два аспекта: выбор наилучшего с учетом его эффективности варианта действий при решении конкретной проблемы и нахождение допустимого соотношения ожидаемых прибыли и риска для управляемой предпринимательской структуры.

Нас в силу предмета диссертационного исследования больше интересуют процедуры выбора альтернативных вариантов предпринимательского решения с точки зрения его эффективности. Хотя, на наш взгляд, следует говорить не о «чистой» эффективности, а о приемлемой (для предпринимателя) эффективности. Это связано и с нахождением компромисса между возможным выигрышем и сопутствующими ему рисками, и с тем, что у предпринимателя могут быть неформализуемые представления о приемлемости и благоприятности принимаемого решения, связанные не только с прибылью, но, например, с реализацией той или иной предпринимательской идеи в целом, с долгосрочными планами функционирования и развития управляемой бизнес-структуры. К тому же управленческие затраты, включая и их временной аспект, должны быть соизмеримы с их результатами. Не следует также упускать из вида и то, что в ходе слишком затянувшегося поиска решения могут существенно измениться условия предпринимательской деятельности, острота решаемой проблемы, да и само содержание понятия оптимальности.

При прогнозировании эффективности принимаемого решения возможны две ситуации:

- решение напрямую влияет на величину прибыли управляемой предпринимательской системы;
- решение косвенно оказывает влияние на величину прибыли.

Мы рассматриваем в данном параграфе первую из указанных ситуаций, так как второй случай требует учета конкретных условий, как управляемого предприятия, так и самой проблемной ситуации. А это требует отдельного исследования, выходящего за пределы предмета настоящего диссертационного исследования. К тому же вторую ситуацию можно рассматривать также как промежуточную стадию в разработке первой группы предпринимательских решений.

Мы считаем, что в управлении предпринимательскими структурами в силу системной закономерности целостности так или иначе оказывают влияние на величину прибыли.

Мы также исходим из того, что в управлении бизнес-системами, как правило, используются известные показатели эффективности предпринимательской деятельности и подходы к их анализу [5]. То есть выбор, вычисление значений этих показателей и их анализ мы считаем соответствующими процедурами в рамках рассматриваемой нами технологии разработки и принятия решений в предпринимательских структурах.

Мы различаем два показателя эффективности: эффективность выбранного варианта предпринимательского решения и эффективность разработки и принятия решения. Первый,

естественно, является превалирующим и включающим с себя второй, хотя и второй показатель очень важен с позиции оценки эффективности системы управления предприятием. Поэтому, на наш взгляд, следует, исходя из требований системного подхода в управлении, при оценке эффективности использовать оба показателя в комплексе.

В рамках предлагаемой нами управленческой технологии при прогнозировании эффективности принимаемых решений мы различаем, как это указывалось и ранее) три предпринимательские ситуации с точки зрения дифференциации условий определенности, риска, неопределенности.

Оценка эффективности принимаемого решения в условиях определенности в принципе может осуществляться уже на стадии выбора варианта решения, где показатель эффективности принятого решения выступает в качестве одного (или даже единственного) из ключевых критериев определения требуемой альтернативы. Этот критерий может быть представлен в виде:

$$\mathcal{E} = \max\{\mathcal{E}_1, \dots, \mathcal{E}_n\},$$

где $\mathcal{E}_1, \dots, \mathcal{E}_n$ – значения показателя эффективности для всех возможных n вариантов решения, в случае их конечного числа. Если же совокупность возможных вариантов решения составляет некоторое бесконечное множество, то величина \mathcal{E} отвечает варианту решения \mathcal{E}^* , максимизирующему показатель эффективности, определяемому с помощью некоторых математических методов, например, с использованием методов линейного программирования. А, следовательно, априорная эффективность разработки и принятия решения $\mathcal{E}_{\text{реш}}$ может быть вычислена по одной из формул

$$\mathcal{E}_{\text{реш}} = \frac{P^* - P_{\min}}{\mathcal{E}_{\text{реш}}} \cdot 100, \quad (3.1)$$

или

$$\mathcal{E}_{\text{реш}} = \frac{P^* - \bar{P}}{\mathcal{E}_{\text{реш}}} \cdot 100, \quad (3.2)$$

где P^* – прибыль в случае принятия варианта решения с максимальной эффективностью;
 \bar{P} – средняя прибыль для всех возможных альтернативных вариантов решения проблемы;

P_{\min} – минимальная прибыль (или максимальный убыток) среди всех возможных вариантов решения;

$\mathcal{E}_{\text{реш}}$ – затраты на разработку и принятие решения.

На наш взгляд в большинстве случаев можно использовать формулу (3.2), но в случае решения критических проблем более информативной может быть формула (3.1).

Оценку эффективности разработки и принятия решения с помощью формул, аналогичных (3.1) и (3.2), можно производить также с помощью показателей

$$\mathcal{E}_{\text{реш}} = \frac{\Pi^* - \Pi_{\text{min}}}{\mathcal{E}^*} \cdot 100, \quad (3.3)$$

или

$$\mathcal{E}_{\text{реш}} = \frac{\Pi^* - \bar{\Pi}}{\mathcal{E}^*} \cdot 100, \quad (3.4)$$

где \mathcal{E}^* – полные затраты на реализацию варианта решения с максимальной эффективностью, включающие в себя и $\mathcal{E}_{\text{реш}}$.

При этом обязательно, даже в первую очередь, следует принимать в расчет не только эффективность разработки и принятия решения, но и экономическую эффективность самого решения:

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi^*}{\mathcal{E}^*} \cdot 100, \quad (3.5)$$

Однако в ряде случаев разработка и принятие оптимального решения даже в условиях определенности могут быть сопряжены с техническими (ресурсными) проблемами, например, отсутствием или недоступностью (в частности дороговизной) необходимых информационно-аналитических средств или же временными ограничениями. В таких ситуациях более приемлемым является своевременное принятие некоторого допустимого варианта решения, чем неоправданный, прежде всего хронологически, поиск оптимального. То есть, по сути, здесь оптимизация осуществляется уже по другим критериям, зачастую неформализованным.

Тогда для оценки эффективности решения, по нашему мнению, можно воспользоваться соответствующими упрощенными, но практически пригодными аналогами формул (3.1) – (3.5).

$$\mathcal{E}_{\text{реш}} = \frac{\Pi^{\Delta}}{\mathcal{E}_{\text{реш}}^{\Delta}} \cdot 100, \quad (3.1')$$

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi^{\Delta}}{\mathcal{E}^{\Delta}} \cdot 100, \quad (3.5')$$

где Π^{Δ} – прибыль в случае принятия некоторого варианта решения с допустимой эффективностью ($\mathcal{E} > \mathcal{E}_0$, где \mathcal{E}_0 – некоторое устраивающее предпринимателя значение эффективности решения, может быть, и не самое оптимальное);

\mathcal{E}^{Δ} – полные затраты на реализацию варианта решения с допустимой эффективностью, включающие в себя и $\mathcal{E}_{\text{реш}}$.

Для случаев принятия решений в условиях риска и неопределенности, по нашему мнению, могут быть использованы одни и те же методологические подходы к оценке эффективности решения, что делает предлагаемые нами методики достаточно универсальными и более легко реализуемыми на практике. Отличие для ситуации неопределенности от принятия реше-

ния в ситуации риска, хотя и качественно принципиальное, заключается лишь в используемых подходах к оценке остаточного альтернативного варианта.

Итак, полагаем, что рисковая проблемная ситуация представлена возможными m альтернативными вариантами A_1, \dots, A_m решения проблемы, характеризующимися следующими параметрами:

D_1, \dots, D_m – доход в случае реализации каждой из возможных m альтернатив;

$p_i = P(A_i) > 0$ – вероятность реализации i – й альтернативы, при этом

$$\sum_{i=1}^m p_i = 1;$$

Z_1, \dots, Z_m – затраты в случае реализации каждого из возможных m альтернативных вариантов решения проблемы.

При решении проблем в случае ситуации неопределенности мы полагаем, что все в принципе возможные, но неидентифицируемые (или неидентифицированные) варианты развития проблемной ситуации объединены в составе альтернативы $A_m = A_{\text{ост}}$ – остаточной альтернативы, то есть $A_{\text{ост}}$ включает в себя все возможные неидентифицируемые альтернативы, помимо $m-1$ идентифицированных альтернатив.

Вероятности альтернатив, включая и остаточную, определяются посредством использования экспертных методов оценивания.

Гораздо сложнее оценивать возможные величины прибыли (убытка) и затрат для остаточной альтернативы. В этих оценках, скорее, следует исходить из пессимистических позиций, особенно в критических проблемных ситуациях. Проблема выбора состоит не в том, чтобы устранить риск вообще, а в снижении его до допустимого уровня – и с точки зрения прибыли, и с точки зрения возможных потерь. Здесь важную роль играет отношение предпринимателя к риску, то есть личностный фактор разработки и принятия бизнес-решения.

Следует принимать в расчет и известный принцип У. Эшби [3.], который в данной ситуации можно, на наш взгляд, трактовать следующим образом: сложность используемого инструментария для каждой конкретной реализации технологии разработки и принятия предпринимательского решения должна отвечать возможным его последствиям – позитивным и негативным. При этом следует принимать в расчет возможности достаточно широкой практической реализуемости предлагаемых методов в условиях современной бизнес-деятельности.

При принятии решений в условиях риска, когда имеется возможность оценки вероятностей всех альтернативных вариантов решения, средние значения прибыли и затрат, являющихся дискретными случайными величинами, могут быть вычислены по известным формулам математического ожидания случайной величины [4.]:

$$\bar{D} = \sum_{i=1}^m D_i \cdot p_i, \quad (3.6)$$

$$\bar{Z} = \sum_{i=1}^m Z_i \cdot p_i, \quad (3.7)$$

а их дисперсии соответственно по формулам

$$D(D) = \sum_{i=1}^m (D_i - \bar{D})^2 \cdot p_i, \quad (3.8)$$

$$D(Z) = \sum_{i=1}^m (Z_i - \bar{Z})^2 \cdot p_i. \quad (3.9)$$

Результат принятия решения представлен случайной величиной – экономическим результатом принимаемого решения – разностью двух случайных величин Д и З:

$$\Theta = D - Z, \quad (3.10)$$

для которой, используя теорему о числовых характеристиках для двух случайных величин [4], получаем числовые характеристики (среднюю величину и дисперсию)

$$\bar{\Theta} = \bar{D} - \bar{Z}, \quad (3.11)$$

$$D(\Theta) = D(D) + D(Z). \quad (3.12)$$

Тогда имеем

$$\text{прибыль} \quad \Pi = \begin{cases} \Theta, & \text{если } \Theta > 0, \\ 0, & \text{если } \Theta \leq 0, \end{cases} \quad (3.13)$$

$$\text{убытки} \quad \gamma = \begin{cases} -\Theta, & \text{если } \Theta < 0, \\ 0, & \text{если } \Theta \geq 0. \end{cases} \quad (3.14)$$

Для оценки же эффективности разработки и принятия решения в условиях риска помимо среднего значения эффективности важно оценить также величину недополучения желаемой эффективности принятого решения. Для этого воспользуемся подходами, применяемыми при оценке экономической эффективности инновационного проекта, представленными в работах [1,2].

Оценка экономической эффективности принимаемого решения основывается на сопоставлении оценок будущего дохода (Д) и затрат (З), а также величины недополучения желаемой эффективности принятого решения.

В рассматриваемом нами случае (условия риска) точно указать нельзя, какие значения они примут в случае принятия решения, поэтому величины дохода и затрат следует рассматривать как случайные величины, средние значения и дисперсии которых могут быть вычислены с использованием формул (3.6)-(3.9).

При оценке экономической целесообразности выбора одного из альтернативных вариантов решения в качестве показателя риска можно использовать величину недополученной прибыли $\Delta\Pi$ до величины Π_0 выбранной альтернативы или же убытка:

$$\Delta\Pi = \begin{cases} \Pi_0 - \Pi, & \text{если } \Pi < \Pi_0 \\ 0, & \text{если } \Pi \geq \Pi_0, \end{cases} \quad (3.15)$$

а также превышения затрат:

$$\Delta Z = \begin{cases} Z - Z_0, & \text{если } Z > Z_0 \\ 0, & \text{если } Z \leq Z_0 \end{cases} \quad (3.16)$$

Выбор показателей (3.15) и (3.16) связан с тем, что на практике работа менеджера обычно считается неудачной в случае уменьшения (недополучения) ожидаемой прибыли и/или превышения планируемых затрат. Отклонения же в противоположную сторону не считают обычно рисковыми для предпринимателя и не влекут, как правило, за собой тех или иных санкций к управленцам за принятие неверного решения.

Используемые в дальнейших вычислениях вероятности альтернативных вариантов принятия решения, как уже упоминалось, определяются экспертным путем. Их преимущество перед статистическими оценками заключается в том, что те основываются на ретроспективной информации, которая нередко может быть уже неадекватна изменившейся экономической ситуации. К тому же на практике такая информация в необходимом объеме и качестве зачастую просто отсутствует. Да и повторяемость проблемных ситуаций в предпринимательской деятельности является достаточно условной в силу постоянного изменения внутренних и внешних условий предпринимательской деятельности. Недостатком же экспертного подхода является, как известно, субъективность получаемых оценок вероятностей и обоснование процедур объединения их в интегральную оценку рассматриваемой экономической ситуации.

Вероятностные характеристики для показателей прибыли Π , убытков Y , затрат Z и оценки риска недополучения прибыли и превышения затрат при принятии некоторого альтернативного варианта решения могут быть оценены с использованием подходов, основанных на теореме о числовых характеристиках разности двух случайных величин и применяемых, в частности, в работах [1,2] Формулы для их вычисления соответственно имеют вид:

$$\bar{\Pi} = \bar{\Theta} \cdot \gamma\left(\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right) + \sqrt{D(\Theta)} \cdot \beta\left(\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right); \quad (3.17)$$

$$D(\Pi) = \gamma^2\left(\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right) \cdot D(\Theta); \quad (3.18)$$

$$\bar{Y} = -\bar{\Theta} \cdot \gamma\left(-\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right) + \sqrt{D(\Theta)} \cdot \beta\left(\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right); \quad (3.19)$$

$$D(Y) = \gamma^2\left(-\frac{\bar{\Theta}}{\sqrt{D(\Theta)}}\right) \cdot D(\Theta); \quad (3.20)$$

$$\overline{\Delta\Pi} = (\Pi_0 - \bar{\Pi}) \cdot \gamma\left(\frac{(\Pi_0 - \bar{\Pi})}{\sqrt{D(\Pi)}}\right) + \sqrt{D(\Pi)} \cdot \beta\left(\frac{(\Pi_0 - \bar{\Pi})}{\sqrt{D(\Pi)}}\right); \quad (3.21)$$

$$\overline{\Delta Z} = (Z_0 - \bar{Z}) \cdot \gamma\left(\frac{(Z_0 - \bar{Z})}{\sqrt{D(Z)}}\right) + \sqrt{D(Z)} \cdot \beta\left(\frac{(Z_0 - \bar{Z})}{\sqrt{D(Z)}}\right), \quad (3.22)$$

где $\gamma(t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^t e^{-\frac{x^2}{2}} dx$ – функция Лапласа;

$\beta(t) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}}$ – функция Гаусса.

Величину риска можно также оценить и в относительных величинах

$$\delta_{\pi} = \frac{\Delta\Pi}{\Pi_0} \cdot 100. \quad (3.23)$$

Как уже указывалось, эти же формулы могут быть использованы при разработке и принятии решений в условиях неопределенности с использованием в качестве одного из альтернативных вариантов остаточной альтернативы $A_m = A_{0CT}$. Отметим при этом необходимость личного участия предпринимателя при оценке отвечающих этой альтернативе величин возможных доходов (убытков) и затрат.

В рамках апробации изложенного выше подхода нами осуществлена оценка экономической эффективности производства зерна в крестьянском фермерском хозяйстве «Возрождение 2» Арзгирского района Ставропольского края, с учетом оценки факторов риска и неопределенности в рамках модели технологии разработки и принятия решений для малых и средних предприятий. Исходные данные для оценки эффективности представлены на рисунках 1–2.



Рис. 1. Прогнозирование динамики валового сбора зерновых культур в К(Ф)Х «Возрождение 2» и доверительные интервалы (вероятность 0,9)

Интервалы прогноза формируются на основании использования доверительных интервалов определяющих соответствующие максимальные и минимальные значения переменных. Доверительная вероятность при оценке эффективности равна 0,9, что отвечает параметрам интервального прогнозирования.



Рис. 2. Прогнозирование динамики средней цены реализации зерновых культур в К(Ф)Х «Возрождение 2» и доверительные интервалы (вероятность 0,9)



Рис. 3 Прогнозирование динамики себестоимости производства зерновых культур в К(Ф)Х «Возрождение 2» и доверительные интервалы (вероятность 0,9)

С использованием формул (3.6)-(3.23) были получены следующие вероятностные оценки:

- желаемая прибыль $\Pi_0 = 5,36$ млн. руб.;
- отклонение фактической прибыли от желаемой $\Delta\Pi = 0,63$ млн. руб.;
- средние затраты $Z = 4,89$ млн. руб.;
- величину риска $\delta_{\Pi} = 11,3$ %.

Такими образом, можно сделать обоснованный вывод о целесообразности возделывания зерновых культур в К(Ф)Х «Возрождение 2», так как величина риска является вполне приемлемой в условиях сельскохозяйственного производства.

Литература

1. Вайсблат Б. И. Управление финансовым риском продуктового инновационного проекта / Б. И. Вайсблат, Д. Г. Будеско, Д. В. Сидоров // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 14 (119). – С. 27–30.
2. Вайсблат Б. И. Модели прогнозирования экономических показателей риска в агробизнесе / Б. И. Вайсблат, В. Д. Козлов // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 7 (262). – С. 2–6.
3. Волкова В. Н. Денисов. А. А. Теория систем – М.: Высшая школа, 2006. – 511 с.
4. Кремер Н. Ш. Теория вероятностей и математическая статистика. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 573 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: предпринимательские аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНДЕЙКОВОДСТВЕ

Банникова Н. В., Вайцеховская С. С.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Переход к рыночным отношениям в российской экономике определил необходимость организационно-экономических изменений во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из наиболее важных направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест является развитие предпринимательства. Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности и характеризуется наличием, как минимум одного, инновационного момента: производство нового вида товара, смена профиля деятельности или организация нового предприятия.

В развитии отрасли индейководства в России наблюдаются взлеты и падения в зависимости от политической, экономической и другой ситуации. Начиная с 2000-х годов начался новый этап индейководческой отрасли в России, как одной из перспективных отраслей птицеводства. В различных регионах страны возникают крупные индейководческие комплексы на основе использования передовых технологий, современного оборудования и высокопродуктивного племенного материала. С каждым годом растет объем производства мяса индейки и расширяется ассортимент. В реализацию поступает индюшиное мясо не только целыми тушками, но и в переработанном виде: от натуральных полуфабрикатов до копченых изделий, что весьма привлекательно для потребителя.

По данным Президента Росптицесоюза Владимира Фисинина, за последние 4 года отрасль продемонстрировала практически двухкратный рост. Так, в 2009 году в стране производилось около 43,02 тыс. тонн индюшатины, в 2010 -64,72 тыс. тонн, 2011–68,48 тыс. тонн, а в 2012 показатели достигли цифры в 85,14 млн. тонн [2].

По данным мировой статистики в среднем на жителя Великобритании приходится около 15 кг мяса индейки, в Португалии около 12 кг, американец употребляет около 9,6 кг в год, в то время как для россиянина статистика составляет около 0,5 кг в год. Сейчас лидирующие позиции по производству мяса индейки удерживают США, Франция, Германия, Великобритания и Бразилия, однако в России индейководство является перспективным, высокодоходным и пользующимся спросом сектором птицеводства [1].

Несмотря на ряд преимуществ индейководства, в отрасли существует ряд нерешенных проблем, что в свою очередь сказывается на темпах ее развития. В первую очередь это касается слабой информированности населения страны о полезных для здоровья человека свойствах индюшатины.

К основным преимуществам мяса индейки можно отнести:

1) Высокое содержание необходимых человеческому организму витаминов. Индюшиное мясо содержит очень много витаминов группы В, которые положительно влияют на усвояемость пищи и способствуют преобразованию углеводов в жизненно необходимую энергию.

2) Высокое содержание в мясе индейки необходимых минералов – цинка, калия, фосфора, магния (табл. 1).

3) Мясо индейки содержит гораздо меньше жиров и холестерина, чем в свинине, говядине и курятине.

4) Высокое содержание протеина. В 100 граммах индюшиного мяса содержится 22,6 граммов чистого белка. Это составляет приблизительно половину ежедневной нормы употребления белка для человеческого организма.

Таблица 1. Содержание витаминов и минеральных веществ в мясе птицы разных видов (на 100 г продукта)

Вид птицы	Витамины, мг				Минеральные вещества, мг					
	A	B ₁	B ₂	PP	Na	K	Ca	Mg	P	Fe
Цыплята-бройлеры	0,03	0,08	0,16	3,40	119	350	12	30	250	1,5
Куры	0,07	0,07	0,14	3,60	130	240	20	32	298	3,0
Гуси	0,02	0,09	0,26	2,60	110	243	20	40	221	3,0
Гусята	0,02	0,09	0,26	2,60	112	265	15	35	200	3,0
Индеек	0,01	0,07	0,19	4,01	125	257	18	22	225	5,0
Индюшата	0,03	0,07	0,18	7,60	90	250	15	22	210	5,0
Утки	0,05	0,12	0,17	2,80	58	165	23	25	200	3,0
Утята	0,06	0,27	0,24	2,70	90	220	18	32	237	3,0
Перепела	0,07	0,10	0,26	2,20	1469	352	36	16	308	7,5

5) Гипоаллергенность. Индюшиное мясо является единственным видом мяса, которое не способно вызвать аллергию. Употребление мяса индейки идеально подходит для людей, которые страдают невосприимчивостью определенных продуктов, а также для беременных женщин и детей [1].

По сравнению с другими видами домашней птицы, индейки имеют самый высокий выход съедобных частей – более 70 % (табл. 2).

Таблица 2. Мясные качества тушек сельскохозяйственной птицы

Вид птицы	Убойный выход (по отношению к живой массе), %	Выход субпродуктов (по отношению к живой массе), %	Выход съедобных частей от потрошенной тушки, %	Выход мышц от потрошенной тушки, %
Цыплята-бройлеры	71-74	6,1-6,9	81-83	60-62
Куры	69-73	5,7-6,2	76-79	57-59
Гуси	63-65	6,2-6,8	56-60	45-49
Гусята	64-67	6,3-6,9	54-57	43-47
Индеек	74-76	6,4-6,9	80-84	63-65
Индюшата	75-78	6,5-7,1	82-86	64-67
Утки	65-67	6,0-6,4	55-59	43-47
Утята	66-68	6,1-6,6	53-56	42-46

Вторым обстоятельством, сдерживающим уровень потребления мяса индейки, является достаточно высокая стоимость продукции по сравнению с производством цыплят-бройлеров. Причина тому длительный период окупаемости капитальных вложений, особенно на началь-

ном этапе, а также влияние кризиса экономики переживаемого в настоящее время. В этом случае, на наш взгляд, крайне необходима поддержка государства, причем не только в льготном кредитовании, но и в прямых дотациях на продукцию в период освоения проектной мощности предприятия.

Третья проблема – полная зависимость индейководческих предприятий от импорта племенного материала. Любая ситуация в мире: экономическая, политическая, ветеринарная, может внести существенный сбой в их работе, вплоть до полной остановки производства. Для решения этой проблемы необходимо создание отечественной племенной базы по индейководству, то есть это наличие специализированных селекционных центров, племязаводов и репродукторов.

Залогом успеха любого вида предпринимательства, и в отрасли индейководства в частности, является системный подход, начальным этапом которого является бизнес-планирование. В этой связи автором были разработаны 5 вариантов инвестиционного проекта, показатели которых представлены в таблице 3.

В первом варианте был разработан бизнес-план по организации производства мяса индеек при клеточном содержании. В условиях нового строительства и приобретения клеточных батарей потребность в инвестициях составляет 446,2 млн. руб. (в т. ч.: 400 (89,6 %) – на основные средства). При содержании в среднем 160 тыс. голов в год валовой объем мяса в живом весе составляет более 2500 тонн.

Среднегодовая выручка после выхода на проектную мощность (со 2 года) при цене реализации 125 руб./кг (самец – 120 руб./кг, самка – 130 руб./кг) может достигать 340 млн. руб., что обеспечивает (при среднегодовой себестоимости реализуемой продукции 93,6 руб./кг) уровень рентабельности 40 %. Срок окупаемости проекта – 4 года при ЧДД = 91,4 млн. руб. и ВНД на уровне 15,1 %.

Расчеты второго варианта, предусматривают организацию производства мяса индеек при клеточном содержании с реализацией потрошенных тушек.

Дополнительные (по сравнению с первым проектом) затраты на строительство и оборудование птицеубойного цеха составляют 100 млн. руб.

При доращивании и откорме того же поголовья (в среднем 160 тыс. голов в год) и выходе мяса 85 % валовой объем мяса составляет 2200 тонн. При цене реализации потрошенных тушек 180 руб./кг выручка составит 415 млн. руб.

Третий вариант расчетов представляет собой организацию производства мяса индеек по альтернативной (первым двум вариантам) технологии – при напольном содержании. Потребность в инвестициях составляет 491,8 млн. руб. (в т. ч.: 428,2 (87,1 %) – на основные средства).

При содержании в среднем 158,3 тыс. голов в год валовой объем мяса в живом весе составляет 2700 тонн. При условии реализации всего поголовья ЧДД проекта достигнет 34,1 млн. руб. при ВНД 11,7 %. Проект окупается за 5 лет.

В четвертом варианте предусмотрена организация производства мяса индеек при напольном содержании с реализацией потрошенных тушек.

Таблица 3. Основные показатели типовых бизнес-планов инвестиционных проектов по направлению «Индейководство»

Показатели	Название проекта				
	Организация производства мяса индеек при клеточном содержании		Организация производства мяса индеек при напольном содержании		
Описание проекта					
Цель проекта	дорашивание и откорм суточного молодняка	дорашивание и откорм суточного молодняка с убоем	дорашивание и откорм суточного молодняка	дорашивание и откорм суточного молодняка с убоем	дорашивание и откорм суточного молодняка с убоем
	с объемом реализации в среднем 2500 тонн мяса (в живом весе) для получения до 100 млн. руб. прибыли в год при уровне рентабельности 40%	с объемом реализации в среднем 2200 тонн мяса (потрошенная тушка) для получения до 160 млн. руб. прибыли в год при уровне рентабельности 63%	с объемом реализации в среднем 2700 тонн мяса (в живом весе) для получения до 90 млн. руб. прибыли в год при уровне рентабельности 34%	с объемом реализации в среднем 2300 тонн мяса (потрошенная тушка) для получения до 160 млн. руб. прибыли в год при уровне рентабельности 57%	с объемом реализации в среднем 7000 тонн мяса (в живом весе) для получения до 240 млн. руб. прибыли в год при уровне рентабельности 36%
Тип проекта	новое строительство				
Срок реализации проекта, лет	не менее 10				
Инвестиционная стадия, мес.	12				
Общая стоимость проекта, млн. руб.	446,2	545,7	491,8	589,2	747,5
в т.ч. кредит	250,0	250,0	250,0	250,0	250,0
Отраслевые показатели					
Среднегодовое поголовье, тыс. гол.	159,9	159,9	158,3	158,3	404,5
Цикл откорма, дней	140-154	140-154	161-182	161-182	161-182
Средняя живая масса 1 головы, кг	6,5	6,5	6	6	6
самки	10,5	10,5	12	12	12
самца					
Показатели проекта (в среднем за период проекта (10 лет))					
Вид основной продукции	мясо индеек (в живом весе)	мясо индеек (потрошенная тушка)	мясо индеек (в живом весе)	мясо индеек (потрошенная тушка)	мясо индеек (в живом весе)
Валовое производство основной продукции, тонн	2584,0	2196,4	2739,6	2328,7	7054,9
Выручка от реализации – всего, тыс. руб.	339207,0	414599,0	356917,3	438192,1	918722,8
т.ч. от реализации основной продукции, тыс. руб.	319960,0	395352	337884	419158,8	870106,8
Себестоимость продукции – всего, тыс. руб.	241905,5	255146,2	266017,7	279258,4	676419,4
в т.ч. 1 кг основной продукции, руб.	93,62	116,17	97,10	119,92	95,88
Валовая прибыль, тыс. руб.	97301,5	159452,8	90899,6	158933,7	242303,4
Уровень рентабельности, %	40,2	62,5	34,2	56,9	35,8
Показатели оценки экономической эффективности проекта					
Чистый доход, тыс. руб.	390256,2	755407,9	340785,8	755289,3	1286177,9
Ставка дисконтирования, %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	91351,8	288346,1	34110,7	261592,5	546174,0
Потребность в финансировании, млн. руб.	446,2	545,6	491,7	589,2	747,5
Внутренняя норма доходности, %	15,1	22,4	11,7	20,2	26,5
Срок окупаемости проекта, лет	4,0	3,1	5,0	3,1	3,0
Дисконтированный срок окупаемости, лет	6,1	4,1	8,1	5,0	3,9
Индекс доходности затрат	1,13	1,22	1,11	1,21	1,16
Индекс доходности дисконтированных затрат	1,05	1,13	1,02	1,11	1,11
Индекс доходности инвестиций	1,98	2,51	1,80	2,43	3,20
Индекс доходности дисконтированных инвестиций	1,23	1,58	1,08	1,50	1,94
Точка безубыточности проекта, тонн	1115,2	653,1	1128,9	957,7	2727,4
Использование производственной мощности, %	44,6	29,7	45,5	41,6	39,0
Отраслевые ограничения проекта по:					
почвенно-климатическим условиям	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют
наличию пастбищ	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют
наличию водоемов	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют

В пятом проекте проведены расчеты по производству мяса индеек при напольном содержании с увеличением объема производства в 2,6 раза. Данный проект демонстрирует возможность окупаемости проекта за 3 года при рентабельности производства на уровне 36 %. ВНД при этом может быть доведена до 26,5 %, а ЧДД превышает 546 млн. руб.

Следует отметить высокую чувствительность ЧДД всех представленных проектов к изменению цены 1 кг корма. Даже незначительное снижение данного показателя на 5–10 % может привести к росту ЧДД в 1,2–1,7 раза, а его увеличение – к снижению или даже отрицательному значению ЧДД.

Литература

1. Мясное птицеводство: учебное пособие / Под. общ. ред. В. И. Фисинина. – СПб.: Лань, 2006.–416 с.

2. Фисинин, В. И. Доклад «О состоянии и перспективах развития птицеводства» / Российский птицеводческий союз – <http://www.rps.ru>

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОСТОВСКУЮ ОБЛАСТЬ

Баранова И. В., Шинцов Р. П.

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

В настоящее время использование зарубежных капиталовложений имеет важное значение для развития экономики России. В последнее десятилетие России приходится решать трудные вопросы, связанные с привлечением иностранных инвестиций. Зарубежные инвестиции рассматриваются не только как один из источников дополнительных капитальных вложений, но и как способ приобретения новых технологий, получения необходимого опыта в управлении финансами и производством. Во всем мире идет борьба за потенциальных инвесторов. Россия в этой борьбе пока что уступает своим иностранным конкурентам, занимая 91 место в рейтингах инвестиционной привлекательности [4].

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.