

4. Galushkin V.I., Mitrofanova I.V., Ob#edkova L.V. Kooperacija i integracija v agropromyshlennom komplekse sovremennoj Rossii: ot tradicionalizma k modernizacii // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2009. № 1. – s. 10-19.
5. El'fimova Ju.M. Stanovlenie i razvitie fermerstva v Rossii: problemy zemlepol'zovanija // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2006. – № 9 (81). – с. 172-174.
6. Emel'janov A.M. Vzaimodejstvie form hozjajstv v agrarnoj jekonomike // Voprosy jekonomiki. – 2003. – № 11. – S.120-132.
7. Zinchenko A.P. Tendencii i problemy ispol'zovanija prodovol'stvennogo potenciala krest'janskih (fermerskih) hozjajstv // Jekonomika sel'skohozjajstvennyh pererabatyvajushhih predpriyatij. – 2001. – № 10. – S. 17-20.
8. Lysochenko A.A. Teoreticheskij aspekt koncepcii obespechenija prodovol'stvennoj bezopasnosti regionov Rossii // Regional'naja jekonomika. Teorija i praktika. – № 3(96) – janvar'. – 2009.

ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»

УДК 338.012
ББК 65.05
К 211Каракашян Наринэ Юрьевна
redactor@ipmi-russia.org**ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЯСНОГО РЫНКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Экономические проблемы, связанные с переходом к рыночной экономике, вызывают необходимость поиска новых форм интеграции производящих и перерабатывающих предприятий с учётом достигнутого ныне уровня их развития и специфики региональных условий. Производители мясного сырья, пытаясь оградить себя от диктата монопольно низких цен, создают собственные перерабатывающие предприятия малой мощности, ищут новые каналы и рынки сбыта своей продукции. В результате этого, а также из-за сокращения в хозяйствах поголовья животных и снижения их продуктивности, производственные мощности крупных мясокомбинатов всё в большей мере недоиспользуются.

Ключевые слова: молочная и пищевая промышленность, конкурентоспособность.

Karakashchyan Narine
redactor@ipmi-russia.org**FORECAST OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MEAT MARKET OF THE ROSTOV REGION**

The economic problems connected with transition to market economy, cause the necessity of search of new forms of integration of the making and processing enterprises taking into account the level of their development reached nowadays and specifics of regional conditions. Producers of meat raw materials, trying to protect itself from dictatorship of exclusively low prices, create own processing enterprises of low power, look for new channels and sales markets of the production. As a result of it, and also because of reduction in farms of a livestock of animals and decrease in their efficiency, capacities of large meat-processing plants will increasingly be underused.

Keywords: dairy and food industry, competitiveness

В системе экономических взаимоотношений предприятий по производству и переработке мяса особое место отводится проблемам рационального размещения отраслей животноводства. К числу требований, выдвигаемых на первое место, можно отнести рациональное использование кормов, экономию затрат на перевозку скота как сельскохозяйственного сырья к пунктам переработки, повышение продуктивности животных, более полную загрузку мощностей мясокомбинатов и т.д. В первую очередь следует исходить не только из необходимости снижения транспортных расходов, но и из экономии совокупных затрат на производство и доставку продукции к месту назначения. Доля транспортных расходов в мясопродуктовом подкомплексе весьма существенна, следовательно, при решении вопроса о рациональном размещении мясного производства в определенном регионе, наряду с производственными условиями, необходимо учитывать транспортные расходы. Это означает, что в задачу по расчету оптимального варианта размещения производства целесообразно вводить условия, учитывающие затраты на перевозку скота. Но следует помнить, что решающим фактором рационального размещения производства все же является производственная себестоимость. Продукт нужно производить там, где для этого имеются наилучшие условия и где затраты на единицу продукции наименьшие.

Увеличение численности крупного рогатого скота на перспективу возможно при поэтапном совершенствовании воспроизводства стада. Первый этап предполагает стабилизацию производства мяса при сохранении общей численности поголовья. Второй этап связан с улучшением структуры стада и породных качеств животных, в результате чего должно произойти увеличение мясной продуктивности скота. Рациональное сочетание поголовья крупного рогатого скота и свиней с учетом максимального использования всех ресурсов связано с особенностями и перспективами развития кормовой базы. На обоих этапах развития скотоводства в крае максимальное внимание должно быть уделено созданию оптимальной кормовой базы.

Развитие производства мяса должно сопровождаться адекватным совершенствованием соответствующей рыночной инфраструктуры для обеспечения своевременной и выгодной реализации произведенной мясной продукции. В связи с этим целесообразно развитие в каждом из регионов оптовых рынков[1].

Роль, значение и перспективы развития оптовых рынков заключаются в следующем: оптовые рынки не отменяют и не заменяют другие работоспособные структуры; оптовый рынок способен обеспечивать лишь часть оптового оборота продовольственных товаров (во Франции, например, 50%, у нас представляется возможным 20-30%); оптовый продовольственный рынок должен формироваться только там и тогда, где и когда возникает реальная потребность в нем. Эта потребность выражается в наличии групп производителей, испытывающих трудности с продвижением своего товара к потребителю; а также групп оптовых потребителей, испытывающих трудности по закупке оптовых партий товара. Оценка последствий создания оптового продовольственного рынка должна осуществляться по следующим показателям: по наполнению потребительского рынка; по показателю роста насыщенности ассортимента реализации на потребительском рынке скоропортящихся продовольственных товаров; по относительному снижению общего уровня цен на эти товары; оптовый продовольственный рынок не может выступать гарантом реализации всех доставленных на него товаров; оптовый продовольственный рынок только тогда может иметь перспективы, когда представленная им система услуг будет вполне конкурентоспособной по сравнению с другими видами оптовых услуг[2].

Целесообразны следующие направления государственной поддержки: бюджетное финансирование, инвестиционное стимулирование, льготное кредитование и налогообложение, ценообразование, привлечение иностранных кредитов под гарантии правительства, совершенствование внешнеэкономической деятельности и другие, причем главным, по нашему мнению, в системе государственного регулирования деятельности оптовых продовольственных рынков обязательно должно быть стимулирование производства товарной продукции отечественными сельскохозяйственными производителями независимо от организационно-правовой формы хозяйствования.

Концентрация формирования системы ценообразования на оптовых продовольственных рынках должна исходить из оздоровления ценовых соотношений на основе государственного регулирования, прежде всего для того, чтобы ослабить зависимость сельскохозяйственных производителей от локальных монополий перерабатывающей промышленности и торговли. Основные направления ценовой политики могут быть сформированы следующим образом: применение стимулирующих цен на стратегические виды сельскохозяйственной продукции; снятие государственного контроля за ценами на определенные виды продовольствия и сельскохозяйственного сырья и установления системы цен, адекватной рыночным условиям.

Из всех проблем функционирования аграрного рынка наибольшее значение имеет формирование достаточно свободной, но регулируемой системы ценообразования. В своей основе она должна стимулировать рост объемов производства, повышение качества и снижение себестоимости продукции, создать условия для эквивалентного обмена продукцией между сельским хозяйством и промышленностью, поддерживать уровень доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, обеспечивать расширенное воспроизводство во всех сферах мясного подкомплекса АПК.

Несовершенство ценообразования, отсутствие конкуренции, монопольный диктат фондообразующих, перерабатывающих отраслей и торговли концентрируют усилия отраслей на промежуточных результатах, обуславливают неэквивалентный обмен и диспропорции в развитии мясного подкомплекса. Значительная часть прибавочного продукта, создаваемого в сельском хозяйстве, реализуется не по месту его производства, а в перерабатывающей промышленности и торговле.

В зависимости от каналов сбыта скота и мяса (оптовый рынок, аукционы, биржевая торговля, фирменные магазины, контрактные поставки) в мясном подкомплексе складывается определенная система цен: свободные рыночные цены, закупочные, оптовые, розничные, договорные, биржевые и др. Основными ценообразующими факторами при производстве мяса и мясопродуктов выступают общественно необходимые затраты труда, качество животноводческого сырья и готовой продукции, спрос и предложение, емкость рынка, конкуренция, взаимовлияние внутренней и внешней торговли, инфляция, государственное регулирование, таможенный протекционизм, транспортные издержки и др.

В качестве гарантированных закупочных цен (по опыту стран с развитой рыночной экономикой) могут выступать целевые цены. Целевая цена представляет собой верхний (предельный) уровень гарантированной закупочной цены.

В гарантированную целевую цену на мясо и мясопродукты следует включать нормативные издержки по всему производственному циклу получения готовой продукции (производство, переработка, реализация) с учётом изменения цен на материально-технические ресурсы и услуги, кредитной и налоговой политики, уровня заработной платы, сложившейся в среднем по народному хозяйству, а также прибыль, достаточную для расширенного воспроизводства. Такой подход к определению цены позволит достаточно объективно установить рациональное соотношение между закупочными, оптовыми и розничными ценами.

Гарантированная целевая цена служит ориентиром и устанавливается для осуществления расчётных операций с товаропроизводителями за реализованную ими продукцию в конце года при соблюдении установленных в контракте условий производства, качества продукции, сроков её поставки, а также представлении соответствующих документов. Реализация скота и птицы в течение года осуществляется по рыночным ценам, которые могут быть выше или ниже целевых цен либо равны им. В конце года, если рыночная цена окажется ниже целевой цены, товаропроизводители на основании авансовых платежей получают разницу между целевой ценой и фактической ценой реализации. Таким образом, гарантированная целевая цена, с одной стороны, подтягивает доходы товаропроизводителей до определённого экономического уровня, заложенного в его основу, а с другой стороны, обеспечивает социальную защиту населения от установления неоправданно высоких потребительских цен.

Широкое распространение в сельском хозяйстве должна получить система залога, в том числе на основе контрактов под будущую продукцию. Залоговая ставка (цена) представляет собой нижний предел гарантированных цен, обеспечивающий простое воспроизводство. Введение залоговых операций позволяет существенно улучшить положение сельскохозяйственных товаропроизводителей по финансированию производства, сократить потребность их в использовании дорогостоящих кредитов, повысить уверенность в реализации произведённой ими продукции.

Закупку скота и мяса по гарантированным ценам и залоговые операции следует осуществлять за счёт бюджетных средств. Для их финансирования целесообразно создать специальные стабилизационные фонды: на федеральном уровне - при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации, на региональном - при соответствующих органах управления АПК[3].

Проведение государственных закупочных и залоговых операций - это способ не только поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, формирования федеральных и региональных продовольственных ресурсов, но и регулирования рынка, создания благоприятных условий для конкуренции. При неблагоприятной рыночной конъюнктуре (понижение цен, ухудшение сбыта скота и мяса), государство организует скупку части продукции по ценам выше рыночного уровня и создаёт резервные запасы её. При резком повышении цен и обострении дефицита продукции на рынке государство сокращает объёмы залоговых и закупочных операций и осуществляет товарные интервенции, то есть проводит массовые распродажи продовольствия из своих резервов по более низким ценам, увеличивая тем самым предложение и способствуя снижению рыночных цен.

В целях поддержки ценового паритета требуется ежемесячный (годовой) анализ сложившегося уровня и прогнозная оценка индекса цен промышленности и сельского хозяйства. Анализ агрегированных индексов цен должен охватывать все основные виды продукции, реализуемые сельхозтоваропроизводителями [4].

В случае дальнейшего повышения цен на материально-технические ресурсы и услуги для сельского хозяйства гарантированные цены целесообразно ежемесячно индексировать в соответствии с определяемым Госкомстатом России индексом инфляции. Цель индексации - поддержать покупательную способность денежных доходов сельхозтоваропроизводителей. Источником средств для поддержания гарантированных цен должен стать федеральный бюджет.

Государственное регулирование не исключает также возможность применения прямого дотирования и субсидирования отдельных производств, имеющих стратегическое значение для развития народного хозяйства (племенное животноводство, специализированное мясное скотоводство, производство экологической чистой и диетической мясопродукции).

Реформа ценообразования - одно из главных направлений совершенствования производственно-экономических взаимоотношений между отраслями и сферами мясного подкомплекса АПК. Однако максимальный экономический эффект в развитии интегрированного производства может быть достигнут лишь при комплексном воздействии ценовой, кредитно-финансовой и налоговой политики, обеспечении государственного протекционизма, повышении платёжеспособности населения и приведении в действие других экономических рычагов и стимулов хозяйственного механизма.

Одним из самых распространённых методов расчёта закупочных цен на продукцию животноводства является затратный метод. При его использовании начальный уровень гарантированных цен на скот и птицу разрабатывается на основе отчётных данных о фактической себестоимости производства продукции за базовый год, уровня рентабельности, достаточного для расширенного производства.

Закупочные цены на скот и птицу должны обеспечить государству определённый объём продукции и гарантировать каждому нормально работающему производителю хотя бы минимальный уровень доходности для расширенного воспроизводства. Необходимость расширенного воспроизводства диктуется весьма низким современным уровнем потребления мясных продуктов и выгодностью направления производственных инвестиций в период инфляции в те отрасли, спрос в которых имеет хорошие перспективы роста. По оценкам специалистов, действующие в настоящее время закупочные цены для основной массы хозяйств означают среднюю и низкую окупаемость затрат, или даже убыточность. В условиях, когда цены на средства производства были в основном стабильны, или менялись в пределах 10% в год, экономическая наука рекомендовала в зависимости от вида животноводческой продукции норматив рентабельности 20-60% к себестоимости. Современное состояние экономики характеризуется чрезвычайно высоким уровнем инфляции, недоступным для большинства сельских товаропроизводителей размером процентов за кредит, перекосом в рентабельности в сторону растениеводческой продукции. В таких экономических условиях по расчётам Д. Б.

Эпштейна нормативная рентабельность животноводческих отраслей должна составлять 75-100%. Однако, исходя из существующих и перспективных возможностей бюджета страны, закладывать в гарантированные цены такую рентабельность в обозримой перспективе просто нереально. По нашему мнению, в расчёте гарантированной цены на продукцию животноводства целесообразно использовать средний уровень рентабельности капитала в сельском хозяйстве (в современных условиях - порядка 15%). Кроме того, цена должна учитывать складывающиеся темпы инфляции (по среднему индексу роста закупочных цен).

Существенным моментом при определении себестоимости скота, формирующей основу цены на мясо, является то, что за основу необходимо принимать не себестоимость единицы живого веса, а единицы привеса. Считается, что себестоимость единицы живого веса скота, сдаваемого на мясо, в себестоимости привеса крупного рогатого скота составляет 75%, овец и коз - 80%, свиней - 85%.

Рассчитанная таким образом гарантированная цена на крупный рогатый скот (в условиях 2012 г.) составит за 1 т.: $C = 22,95 * (30/100+1) = 29,83$ тыс. руб. Гарантированная цена на свинину за 1 т.:

$$C = 22,18 * (30/100+1) = 28,83 \text{ тыс. руб.}$$

При разработке гарантированных цен на скот и птицу необходимо также учитывать коэффициенты ценности мяса различных видов. Наивысший коэффициент качества, например, по крупному рогатому скоту составляет 1,2 (для скота высшей упитанности), минимальный - 0,4 (для тощего скота).

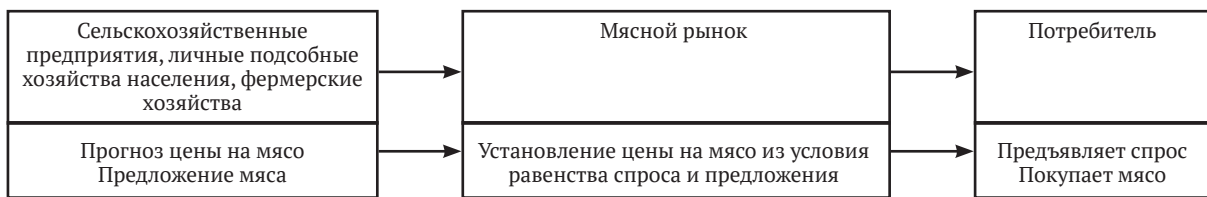
Однако, использование затратного метода ценообразования на продукцию животноводства, по нашему мнению, является нецелесообразным, так как в данном случае цена представляет собой результат сложения затрат на всех стадиях производства мяса и в неё входят все фактические издержки, как бы велики они ни были. Затратный метод ценообразования привёл к тому, что при производстве мяса в районах с относительно лучшими природными условиями сложились низкие закупочные цены, а в районах с худшими условиями - высокие цены. Такой подход к установлению цен противоречит необходимости повышения эффективности, не стимулирует оптимального размещения производства, тормозит структурную перестройку в мясном подкомплексе.

Одним из направлений совершенствования механизма ценообразования является использование возможностей краткосрочного моделирования социально-экономических процессов[5]. Для моделирования динамики рыночных цен на мясном рынке целесообразно использовать паутинообразную модель динамики рыночных цен. Функция предложения при использовании данной модели определяется зависимостью предложения мяса Q от его цены p :

$$Q=S(p) \tag{1}$$

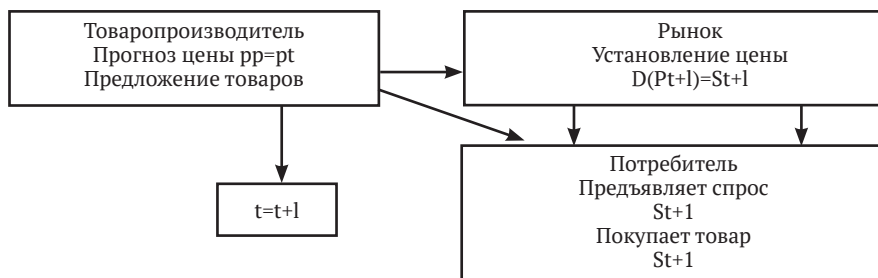
Все остальные факторы, от которых зависит спрос на мясо: цены на используемые в животноводстве материально-технические ресурсы, основные производственные фонды, характер применяемых технологий по выращиванию скота, налоги и дотации, природные условия должны оставаться неизменными в течение моделируемого периода. Особенностью данной функции предложения является то, что она монотонно возрастает, то есть происходит рост предложения мяса при увеличении его цены. Е. Серова и другие учёные поддерживают мнение о высокой эластичности спроса на животноводческую продукцию в зависимости от цены в странах с переходной экономикой. На основе данных о среднемесячном потреблении ряда животноводческих продуктов и средних розничных ценах на них были оценены коэффициенты эластичности на эти продукты. Ценовая эластичность спроса на говядину составляет 2,75, на свинину - 3,74, на молоко - 3,67[6]. Ранее спрос на все продовольственные товары считался малоэластичным. Предполагалось, что население относительно стабильно потребляет определённые продовольственные товары и при росте цен на них снижает только потребность в товарах длительного пользования, таких как одежда, обувь, социальные услуги. Рассмотренные функции спроса и предложения являются основными составляющими модели мясного рынка, они представляют собой решения оптимизационных задач, которые возникают перед его основными участниками: сельскохозяйственными товаропроизводителями и потребителями мясной продукции. Так как цена мяса в начальный момент может отличаться от равновесной, то для анализа её динамики можно использовать динамические неравновесные модели рынка. При этом процесс установления равновесной цены может быть описан различными моделями при использовании одних и тех же функций спроса и предложения на мясном рынке. Различают два подхода: непрерывный, в котором динамика цен описывается дифференциальным уравнением и дискретный, когда переменные на промежутке времени $(t; t+1)$ принимаются неизменными. В последнем случае последовательным интервалом времени $(t; t+1)$ соответствуют значения цены p , спроса D_t и предложения S_t . В дискретной модели динамики цен происходит либо запаздывание предложения. В обоих случаях соответствующий процесс на плоскости изображается в виде паутины, которая "намотана" на кривые спроса и предложения. Это дало основание для общего названия дискретных динамических моделей. Дискретную модель процесса динамики цен на мясо можно представить в виде взаимодействия трёх подсистем, которые можно условно назвать "товаропроизводитель", "потребитель" и "рынок" (рис. 1).

Рисунок 1. Схема модели динамики цен на мясном рынке



Моделирование цены на мясном рынке должно учитывать специфику каналов реализации продукции. По нашему мнению, целесообразно выделить модель цены, приемлемую для регионального оптового рынка мяса и модель цены для розничных рынков. В первом случае возможно применение паутинообразной модели с запаздыванием спроса. Принятое в данной модели взаимодействие подсистем «потребитель», «производитель», «рынок» может быть представлено в виде блок-схемы (рис.2).

Рисунок 2. Блок-схема паутинообразной модели с запаздыванием спроса



Согласно этой модели товаропроизводитель, принимая решения об объеме предложения мяса на региональном оптовом рынке, ориентируется на цену предыдущего периода. Иными словами, товаропроизводитель прогнозирует цену следующего периода. Оптовый рынок находится в состоянии локального равновесия. Это означает, что если спрос на мясо оказывается больше (меньше) его предложения, то рыночный механизм ценообразования меняет первоначальные (прогнозные) цены предложения в сторону увеличения (уменьшения). Окончательные сделки совершаются лишь после достижения ценового равновесия. Формально эта

модель сводится к следующему:

Объем предложения на рынке S_{t+1} в каждый период времени $t+1$ определяется значением цены предыдущего периода при помощи функции предложения $S_{t+1}=S(P_t)$.

На рынке в каждый период $t+1$ устанавливается равновесная цена P_{t+1} , причем эта цена является решением уравнения $D(P_{t+1})=S_{t+1}$.

Потребитель предъявляет спрос, который при цене P_{t+1} в каждый момент времени равен предложению S_{t+1} , вследствие чего потребитель приобретает все, что ему предложено.

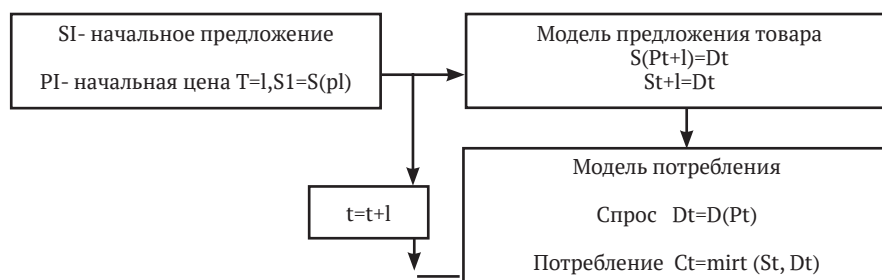
Она позволяет построить последовательность цен P_t , где t - номер шага во времени. По значению цены предыдущего периода P_1 при помощи кривой предложения определяется выгодный объем предложения мяса в текущем периоде S_2 , затем на рынке устанавливается цена текущего периода P_2 , при которой предложение мяса в объеме S_2 находит потребителя. Товаропроизводитель, ориентируясь на цену P_2 , определяет объем предложения S_3 . Далее рассмотренный процесс повторяется, а спрос постоянно запаздывает от предложения на один период.

Динамика цены в рамках одной модели может быть изображена в виде кривой[7], которую называют либо паутиной, либо спиралью. Если предложение мяса на оптовом рынке меньше спроса, то отклонение текущей цены от равновесной стремится к нулю, то есть на рынке устанавливается ценовое равновесие. При превышении предложения над спросом амплитуда колебаний цен на мясо увеличивается. При совпадении спроса с предложением отклонения текущей цены на мясо последовательно принимают равные по абсолютной величине значения. Как видим, характер динамики цен в данном случае зависит от отношения угловых коэффициентов функций спроса и предложения.

При реализации мяса на розничных рынках, на наш взгляд, более оправданно использование паутинообразной модели с запаздыванием предложения[8] (рис. 3).

Согласно данной модели, при определении объема предложения мяса в каждый период времени товаропроизводитель ориентируется на спрос, который имел место в предыдущем периоде. Это приводит к росту (снижению) предложения мяса на розничном рынке в случае, когда спрос больше (меньше) предложения. Цена мяса устанавливается товаропроизводителем на уровне, определяемом в соответствии с функцией предложения. Здесь товаропроизводитель действует формально: он знает, что кривая предложения в некотором смысле оптимальна. Поэтому он полагает, что при определении уровня цен с помощью функции предложения предлагаемый к реализации объем мяса будет оптимальным. Если предложение мяса оказывается меньше спроса на него, то потребление будет равным его предложению, колебания цен в этом случае увеличиваются. Это и было сделано. Исследованы зависимости объема реализации от изменения цены за один - два - три предыдущих месяца.

Рисунок 3. Блок- схема паутинообразной модели с запаздыванием предложения



Результаты расчетов приведены в табл. 1.

В таблице приняты обозначения граф: 1 - регрессионная зависимость прироста объема реализации от изменения цен в данном месяце; 2 - регрессионная зависимость прироста объема реализации от изменения цен в предыдущем месяце; 3 - регрессионная зависимость прироста объема реализации от изменения цен во втором месяце, отстоящем от данного; 4 - регрессионная зависимость прироста объема реализации от изменения цен в месяце, отстоящем от данного на квартал.

Таблица 1

Регрессионная статистика по линейным моделям зависимости прироста объема реализации от изменения розничной цены мяса на рынках Ростовской области

Показатели	1	2	3	4
Регрессионная статистика за период с февраля по август 2012 г.				
Коэффициент детерминации	0,1375	0,2620	0,6409	0,1727
Стандартная ошибка регрессии	10,25	10,49	6,76	11,91
Критерий Фишера наблюдаемый	0,6381	1,7759	7,1395	0,6266
Критерий Фишера критический	6,61	6,61	6,61	6,61
Регрессионная сумма квадратов	0,63819	195,533	327,079	88,9998
Остаточная сумма квадратов	420,451	550,515	183,248	426,085
Регрессионная статистика за период с февраля по декабрь 2013 г.				
Коэффициент детерминации	0,3722	0,6619	0,2387	0,1413
Стандартная ошибка регрессии	4,01	2,59	2,99	7,35
Критерий Фишера наблюдаемый	5,337	17,622	2,755	2,716
Критерий Фишера критический	4,84	4,84	4,84	4,84
Регрессионная сумма квадратов	86,246	118,999	21,536	12,232
Остаточная сумма квадратов	145,424	60,774	68,667	51,663

Таким образом, необходимо становление принципиально новой концепции образования цен на продукцию мясопродуктового подкомплекса, основным содержанием которой должны стать построение системы цен продукции всех отраслей (сфер) подкомплекса на единой методологической основе с использованием методов прогнозирования; создание сбалансированной системы цен (закупочных, оптовых, розничных), обеспечивающей межотраслевой эквивалентный обмен, устойчивость и равновыгодные условия для расширенного воспроизводства на всех стадиях производства продукта; повышение экономической обоснованности всех видов цен и усиление их стимулирующей роли в производстве конкурентоспособной продукции высокого качества; рациональное сочетание свободного ценообразования с государственным регулированием.

References:

1. Geshel' V.P. Razvitie jekonomicheskikh otnoshenij v proizvodstve, pererabotke i realizacii zhivotnovodcheskoj produkcii // Jekonomika sel'skhozozajstvennyh i pererabatyvajushhhij predpriyatij. 2011. №3
2. Lysochenko A.A. Metodologija opredelenija urovnja prodovol'stvennoj bezopasnosti regiona //Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. 2009. № 4. S. 47-51.
3. Lazarenko V., Ivanov V. Regional'nye resursoberegajushhie tehnologii v zhivotnovodstve // APK: jekonomika, upravlenie. 2009. №4.
4. Lysochenko A.A. Prodovol'stvennaja bezopasnost' v sovremennyh uslovijah globalizacii//Nacional'nye interesy: priorityety i bezopasnost'. 2008. № 5. S. 61-65.
5. Altuhov A., Chitashivili E. Sistema jekonomika - matematicheskikh modelej po prognozirovaniju razvitiya regional'nogo APK // APK: jekonomika, upravlenie. 1999. №7
6. Kiseleva E. Rynok zhivotnovodcheskoj produkcii v 2001-2010gg. // APK jekonomika, upravlenie. 2011. №3
7. Goroshhenko L.G. Rossijskij rynek molochnyh produktov (9 MES 2006 G.)//Molochnaja promyshlennost'. 2007. № 1. S. 46-49
8. Chalova A.I. Ocenka sovremennogo sostojanija pishhevoj promyshlennosti Rostovskoj oblasti //Rossijskij akademicheskij zhurnal. 2013. T. 25. № 3 (25). S. 86-88.

Винницкий национальный аграрный университет

УДК 658:332.122:338.43(045)
ББК 65.050.2:65.321
К 62Коваленко Елена Алексеевна
ok@vsau.vin.ua

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПАРАДОКСА ОКУПАЕМОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Автор выполнила анализ научных подходов и исследований парадокса окупаемости информационных технологий на уровне организаций. Разработана методика оценки ИТ-проектов по внедрению информационных технологий на основе количественных и качественных показателей эффективности информационного пространства в организации. Автор утверждает, что информационные технологии имеют достаточное влияние на развитие системы управления организации, формирование базы знаний, мобильности сотрудников. Только «живая организация» с «информационной нервной системой», целевым кибернетическим подходом к оценке эффективности информационного пространства является будущим для современных успешных предприятий и различных сообществ граждан.

Ключевые слова: информационные технологии, информационное пространство, информационная система, эффективность информационных систем, информационная нервная система, система управления организации.

Kovalenko Olena
ok@vsau.vin.ua

OVERCOMING THE PARADOX PAYBACK INFORMATION TECHNOLOGY ON THE ORGANIZATION LEVEL

The author conducted an analysis of scientific approaches and research payback paradox of information technology at the organizational level. The research result - valuation technique IT projects implementation of information technologies on the basis of quantitative and qualitative performance information space organization. The author argues that information technologies have enough influence on the development of the organization, knowledge creation, mobility of staff. Modern future for successful businesses and citizens of different communities is "living organization" with "information by the nervous system". Evaluating the effectiveness of the information space is performed based on the target of the cybernetic approach.

Keywords: information technology, information space, information system, the effectiveness of information systems, information nervous system, management system of the organization.

Понятие парадокса окупаемости ИТ-технологий возникло в начале XXI века, и было подтверждено исследованиями Пола Страссмана, результаты которого подтвердили слова Р. Солоу о том, что «...Мы видим компьютерный век везде, кроме статистики производительности...» [1]. И в то же время производство аппаратных и программных средств информационных технологий постоянно возрастает. Исследователи группы П. Страссмана утверждали, что между затратами на ИТ и любыми измерителями экономической эффективности предприятия (Return on Assets (RoA), Economic Value Add (EVA), Return on Equity (RoE)) корреляция не наблюдается (год в год). Однако уже в 2007 году Роберт Солоу изменил свое мнение и заявил о том, что ситуация с окупаемостью ИТ-технологий выглядит намного убедительнее, чем год или два назад». Однако Пол Страссман нашел показатель, с которым связан ИТ-бюджет – это затраты на продажи, общие и административные расходы (SG&A) [2 – 4].

Конечно, в преодолении парадокса положительную роль сыграли законы «новой экономики», сформулированные К.Келли [5]. А также закон Г. Мура [6], который является наблюдательным, однако работает уже более 40 лет, т.е. подтверждает развитие микроэлектронной технологии, которая во много раз уменьшила себестоимость аппаратного обеспечения и увеличила возможности внедрения ИТ в различные сферы экономики и жизни современного человека.

К утверждению авторов проекта it.value.ru [3;4] о том, что получение выгоды и эффекта от инвестиций в ИТ – это достижения отдельных и конкретных компаний, а не общее правило, однозначно работающее для всех компаний можно добавить, что эффективность информационного пространства организации зависит от стратегической направленности, динамичности и адаптивности сформированной среды в соответствии с целями и задачами его пользователей.

Несмотря на то, что проблемы оценки эффективности информационных систем рассматриваются различными научными школами [7,8] и практическими проектами сообществ ИТ-директоров [4], проблемы оценки экономической эффективности и разработки алгоритмов формирования эффективного информационного пространства остаются нерешенными, требуют системного анализа и усовершенствования известных научных подходов.

Цель статьи – анализ понятия парадокса окупаемости информационных технологий и возможности его преодоления на уровне организации и информационного пространства.

Важные результаты исследования российского проекта [4] взяты автором за основу оценки эффективности информационного пространства организации.

Объектом исследования являются организации, а не информационные технологии или ИТ проекты, так как корпоративные ИТ влияют на организацию в целом. Информационное пространство организации формируется относительно ее управленческих процессов и их участников.

Исследование организаций проводится методами экономических наук, так как именно экономические показатели наиболее полно и системно отражают характер деятельности организации. Однако технические характеристики показатели информационных