

Учредители:

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор

С.К. ДЕВИН

Редакционная коллегия:

Р.А. АЛБОРОВ

В.Е. БЕРДЫШЕВ

Г.В. БЕСПАХОТНЫЙ

А.И. БОРИСЕНКО

И.Н. БУРОБКИН

М.Ф. БЫЧКОВ

Ф.И. ВАСЬКИН

В.Д. ГОНЧАРОВ

В.К. ДЕВИН

(зам. главного редактора)

М.И. КОЗЫРЬ

А.Н. ЛУБКОВ

(зам. главного редактора)

В.З. МАЗЛОЕВ

С.Б. ОГНИВЦЕВ

А.Г. ПАПЦОВ

П.М. ПЕРШУКЕВИЧ

В.А. ПЕТРОВ

С.Н. СЕРЁГИН

А.Ф. СЕРКОВ

А.Н. СЁМИН

А.Н. ТАРАСОВ

А.В. ТКАЧ

И.Г. УШАЧЁВ

В.Н. ХЛЫСТУН

Ф.К. ШАКИРОВ

Редакция:

Р.Г. ЖАБАРОВА

Художественное

редактирование и верстка:

Н.Г. Глебовский

Фото:

Б.Г. Ворсанов

Подписано в печать 09.11.2009
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,76
Заказ 1130.

Почтовый адрес редакции:
127550, Москва, Лиственничная
аллея, д. 16 А, корп. 4, оф. 1900,
журнал «Экономика с/х и п.п.»

Тел./факс: (495) 977-66-14, 977-66-
17, 977-76-54, 977-76-63, доб.440
Тел. 8-916-386-12-04 (моб.)
E-mail: espp@yandex.ru
http://www.eshpp.ru

Отпечатано в ООО «Подольская периодика»
142110, Московская область, г. Подольск,
ул. Кирова, 15.

Журнал зарегистрирован в Комитете
Российской Федерации по печати
23 марта 1995 года.

Свидетельство о регистрации № 011021

Содержание

АГРАРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Черняев А.А., Шибайкин В.А. – Инновационная деятельность в агробизнесе: состояние и проблемы (на примере Саратовской области)	1
Сёмин А.Н. – О совершенствовании механизма государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей	5
Зинченко А.П. – Динамика себестоимости продукции животноводства в сельскохозяйственных организациях России (начало)	8
Голубев А.В. – Многообразие технологических укладов как условие эффективного сельского хозяйства	13
Исламов М.Н., Волынкин В.И. – Рациональное применение минеральных удобрений окупается урожаем	17
Оксанич Н.И., Малышева Е.Н., Завгороднева О.В. – Рациональное размещение отраслей сельского хозяйства как условие обеспечения продовольственной безопасности	22

ПРЕДПРИЯТИЯ АПК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Бородин К.Г. – Результаты конъюнктурного опроса крупных и средних СХО в 2008 году	28
Шарипов С.А., Нигматзянов А.Р. – Свеклосахарный подкомплекс Республики Татарстан и пути повышения его эффективности	34
Труба А.С. – Экономическое поведение перерабатывающих предприятий в условиях кризиса	37
Сотникова А.С. – Имидж сельскохозяйственной организации как источник ее устойчивого положения на рынке в условиях экономической нестабильности	38
Плугов А.Г. – Переход на инновационное развитие АПК – ключевой фактор обеспечения продовольственной безопасности России	41
Куаку III Куаку – Эффективность применения безотходных технологий в животноводстве	45
Кудаева О.В. – Внешнеторговая деятельность сельскохозяйственных организаций Курской области: состояние и проблемы развития	49
Гапоненко М.С. – Опыт и перспективы консультационной поддержки сельского хозяйства Ленинградской области	52
Драчев Р.С. – Оптимизация управления бизнес-процессами складского комплекса мясоперерабатывающей компании	56

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Дымшеева С.Д., Шакиров Ф.К., Постникова Л.В. – Проблемы и состояние сельскохозяйственного страхования Республики Бурятия	59
Маркова Г.В. – Совершенствование амортизационной политики предприятия	62
Бобрышев А.Н., Ельчанинова О.В., Костоюкова Е.И. – Совершенствование методических подходов к анализу финансового состояния сельскохозяйственных организаций	65
Сучков А.Н. – Маржинальный анализ в организациях молочной промышленности	71

КООПЕРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ В АПК

Янбых Р.Г. – Потенциал сельхозкооперации в развитии малых форм хозяйствования на селе	74
ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ	
Козлов М.П. – Экономическое положение и пути развития малого агробизнеса	78

РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ

Кормаков Л.Ф., Казакова Г.Я. – Ценообразование на вторичном рынке сельскохозяйственной техники	82
--	----

ПОЗДРАВЛЯЕМ ЮБИЛАРОВ

М.И. Козырю – 85 лет	88
В.Е. Бердышеву – 60 лет	89

ИНФОРМАЦИЯ

Лубков А.Н. – XI Всероссийская агропромышленная выставка «Золотая осень»	90
--	----

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Об утверждении порядка исчисления нормы рабочего времени на определенные календарные периоды времени (месяц, квартал, год) в зависимости от установленной продолжительности рабочего времени в неделю. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 13 августа 2009 г. № 588н	85
Другие официальные материалы	85
Вопрос+ Ответ	58, 70, 77, 91
Contents/Содержание на английском языке	92

© «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». 2009

Перепечатка материалов допускается только с письменного согласия редакции. Рукописи, фотографии, рисунки рецензируются по усмотрению редакции и не возвращаются.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОБИЗНЕСЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

(на примере Саратовской области)

А.А. ЧЕРНЯЕВ, академик Россельхозакадемии, директор ГНУ Поволжский НИИ экономики и организации АПК, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Саратовского ГАУ имени Н.И. Вавилова

(тел. (8452) 64-06-47)

В.А. ШИБАЙКИН, доцент кафедры экономической кибернетики

(Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, тел. (8452) 26-04-84)

Большинство как зарубежных, так и отечественных специалистов отмечают, что сложившиеся в России тип воспроизводства, форма накопления и критерии эффективности развития экономики не соответствуют не только современным общемировым тенденциям, но даже требованиям экономики первой половины XX столетия. В то же время общество пришло к пониманию, что инновационные процессы имеют реальные перспективы только тогда, когда инновационная составляющая становится доминантой функционирования всех сфер экономики. Преодоление кризисных явлений и вывод агропромышленного комплекса на устойчивый путь развития, решение проблемы продовольственной безопасности невозможны без перехода аграрной сферы на инновационный тип роста.

Научное обоснование эффективной инновационной политики и концепции инновационного развития агробизнеса в качестве необходимого условия предполагают создание методологической базы измерения инновационности процессов, включающую в себя систему критериев и индикаторов, методы количественного анализа и информационную базу. Наличие такого инструментария позволит на практике проводить мониторинг и оценивать происходящие сдвиги, определять факторы и проблемы перехода к экономике, основанной на знаниях.

Общепринято, что инновационный тип развития экономики оценивается с помощью совокупности показателей, определяющими среди которых являются степень развития наукоемких производств и вовлечение в экономику интеллектуальных ресурсов. В практике национальной и международной статистики используются различные показатели: обновление научно-технического потенциала; ресурсы развития сферы прикладных и фундаментальных исследований; уровень подго-

товки научных, инженерных, исследовательских и менеджерских кадров; система информационного и технологического обеспечения предпринимательской сферы; инвестиционность; масштабы поддержки массового инновационного предпринимательства; развития системы венчурного финансирования. По данному принципу построено Европейское инновационное табло (создано в 2002 году), в котором, кроме европейских стран, участвует около 40 государств мира. Они дают свою информацию о национальной инновационной системе и инновационной политике по довольно большому набору разных показателей.

Однако проблема объективного измерения инновационности развития российской агробизнеса до сих пор не решена. Как отмечает большинство экспертов, современная система индикаторов, методов анализа инновационной политики не учитывает особенности отраслевых моделей инновационных систем. Статистика инноваций, методология которой была разработана в Центре исследований и статистики науки Минпромнауки России и РАН [2], обеспечивает детальную информацию для комплексного анализа инновационной деятельности только в промышленности и сфере услуг. Можно констатировать, что разработанные для

макроуровня методологические и методические подходы к оценке инновационности развития плохо применимы для выделения инновационной составляющей аграрного бизнеса.

Необходимо отметить, что информационная база исследования инновационной деятельности в аграрной сфере обладает крайне ограниченными возможностями. Формы годового отчета сельскохозяйственных предприятий не могут быть использованы для получения прямых индикаторов инновационной активности и инновационного потенциала. Кроме того, сельское хозяйство считается низкотехнологичной сферой экономики, поэтому сельскохозяйственные организации не включаются в выборки социологических обследований инновационной активности, проводимые рядом научно-исследовательских институтов. Используемая инновационная панель, как правило, ориентирована на изучение высокотехнологичных отраслей промышленности, к которым в последние годы прибавились отдельные виды сферы услуг.

В условиях отсутствия прямых статистических показателей, характеризующих инновационную деятельность агробизнеса, авторами была разработана и адаптирована к особенностям сельскохозяйственного производства анкета для организации мониторинга состояния агроинноваций в регионе и воздействующих на него факторов. С ее использованием совместно с Министерством сельского хозяйства Саратовской области в сентябре 2009 г. был проведен социологический опрос, нацеленный на изучение следующих основных вопросов:

- характеристика структуры и масштабов инновационной деятельности в аграрной сфере региона;
- выявление особенностей инновационного поведения сельскохозяйственных предприятий;
- оценка влияния инноваций на экономическое состояние и динамику агробизнеса региона;
- выявление основных проблем и достижений инновационной сферы;

Таблица 1

Характеристика структуры выборки исследования инновационной деятельности агробизнеса в Саратовской области, %

Показатели	Сельскохозяйственные организации – элементы выборки		
	крупные (более 10 тыс. га, свыше 200 чел.)	средние (5-10 тыс. га, 50-100 чел.)	мелкие (менее 5 тыс. га, менее 50 чел.)
Удельный вес по общей земельной площади	31,5	28,1	40,4
Удельный вес по среднегодовой численности занятых	10,5	45,6	43,9

- определение приоритетных направлений и формирование организационных и экономических механизмов государственной поддержки.

Выборка проведенного исследования включала 70 сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм деятельности (СХА, СПК, ООО, ЗАО, ОАО, КФХ и др.). В ее состав вошли как крупные, так и мелкие предприятия с различной специализацией, финансово-экономическим положением и динамикой развития (табл. 1).

Более 42% обследованных организаций имела растениеводческую специализацию, 7% – животноводческую, остальная часть предприятий являлась диверсифицированной. Большинство предприятий имело устойчивое финансовое положение (72%) и стабильную динамику валовой продукции (64%). Второй по значимости сегмент выборки (около 22%) характеризуется неустойчивостью финансового состояния и роста производства. Имеются также предприятия с отрицательной динамикой развития за последние 3 года, находящиеся в предбанкротном положении, но есть и высокоприбыльные.

Исследование показало, что уровень инновационной активности агробизнеса низок. Ответы на вопрос о способах участия в процессе создания и внедрения инноваций распределились следующим образом:

реализуем совместные инновационные проекты –	1,8%
выступаем заказчиком инновационных разработок –	3,5%
ведем собственные исследования и разработки –	10,5%
у нас тесные регулярные контакты с научными институтами и вузами –	14,0%
участвуем в экспериментах и апробации нового –	14,0%
покупаем апробированные рынком инновационные продукты –	21,1%
не участвуем –	52,6%

Как видим, более половины респондентов вообще не участвует в инновационных процессах. Имеют устойчивые связи с отраслевыми научными институтами и вузами и заняты в экспериментах только 14,0%, а выступают заказчиками инновационных разработок лишь 3,5% опрошенных. Реализует совместные инновационные проекты только 1,0% предприятий. В качестве достаточно распространенной формы поведения можно отметить пассивную стратегию покупки апробированных рынком инновационных продуктов (21,0% предприятий выборки).

Исследование позволило выявить самые существенные барьеры на пути осуществления инноваций (рис. 1).

По мнению респондентов, их ин-

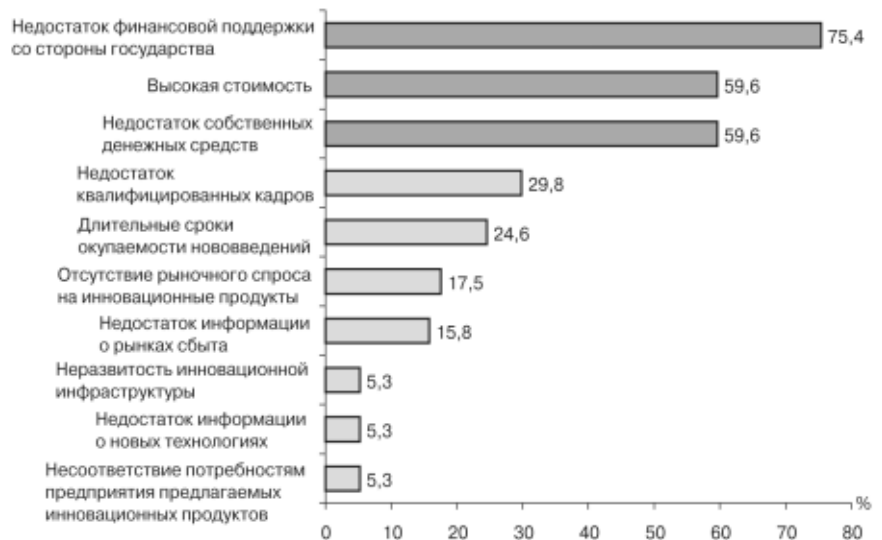


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос о степени важности факторов, сдерживающих инновационную деятельность



Рисунок 2. Распределение ответов руководителей агробизнеса на вопрос о важности действий по активизации инновационной деятельности

новационную деятельность ограничивают в первую очередь недостаток финансовой поддержки со стороны государства (75,4%), высокая стоимость инновационных продуктов (59,6%) и недостаток собственных денежных средств для осуществления инноваций (59,6%). Из ответов следует, что ключевым барьером перехода на инновационный путь развития агробизнеса выступает экономический фактор – отсутствие источников финансирования инновационных процессов. При этом руководители ожидают более выраженной патерналистской позиции государства в этом вопросе. Обращает на себя внимание и проблема низкой квалификации кадров в агробизнесе, усугубление которой ведет к технологической деградации и не позволяет использовать инновационные разработки. Поэтому очень важно учесть мнени-

е руководителей агробизнеса о наиболее актуальных мерах инновационной политики государства и региональных органов власти (рис. 2).

Как видно из рисунка 2, все респонденты считают, что без обеспечения рентабельности сельскохозяйственного производства на существующем уровне технологического развития и эффективности перехода на инновационный путь развития невозможен. Подавляющая часть опрошенных в качестве наиболее адекватного инструмента государственной инновационной политики признает специальные целевые программы в различных областях инноваций. Ответы свидетельствуют, что существуют проблемы и в аграрной науке, которая без изменения принципов финансирования и создания новых форм интеграции с производством не сможет стать генератором

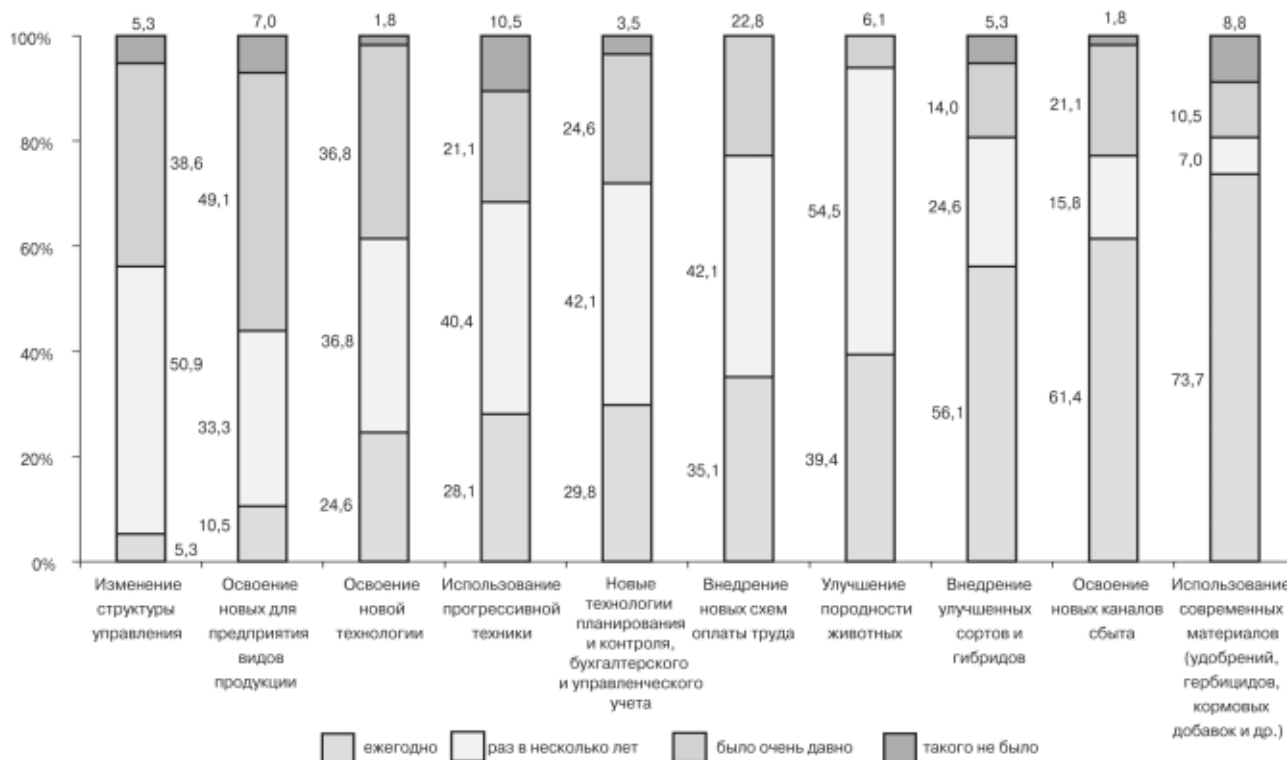


Рисунок 3. Распределение ответов на вопрос «Как часто на Вашем предприятии осуществляются нововведения?», %

инноваций. Для устранения низкой квалификации работников, по мнению респондентов, необходимо изменить систему подготовки кадров для сельского хозяйства (28%). Обеспечить подготовку рабочих кадров на уровне современных технологий можно двумя способами: путём создания современных научно-образовательных центров и на основе использования профтехучилищами базы областных вузов для подготовки учащихся.

Проведенное обследование позволило изучить направления и частоту различных инноваций в агробиз-

несе области (рис. 3).

Так, из диаграммы видно, что практически все предприятия, занимающиеся животноводством, ежегодно или раз в несколько лет улучшают породность животных, 80% всех производителей внедряют улучшенные сорта и гибриды растений, используют в той или иной степени современные материалы, осваивают новые каналы сбыта и апробируют новые схемы оплаты труда. Обращают на себя внимание следующие негативные результаты:

- 56% предприятий практически не осваивают новые виды продукции;

- 39% предприятий не осваивают новые технологии;

- 32% предприятий не используют прогрессивную технику;

- 28% предприятий не занимаются управленческими инновациями в области планирования, контроля и учета.

Что же является мотивом для осуществляемых инноваций и какие стимулы можно использовать для перехода агробизнеса на инновационный путь развития? Ответы руководителей свидетельствуют, что наиболее значимыми мотивами для осуществления ими инноваций в настоящее время являются:

- конкуренция, заставляющая искать способы выживания и укрепления позиций хозяйств на рынке – 77,2% ответов;

- государственная аграрная политика, имеющая в арсенале опыт субсидирования инновационных направлений развития (племенное животноводство, элитное семеноводство и др.) и реализации ряда целевых инновационных программ (федеральная целевая программа «Плодородие», целевая ведомственная программа информационного обеспечения АПК) – 70,2%;

- изменения в конечном спросе населения, предъявляющего новые требования к качеству и набору продовольствия – 47,4%.

Опрос показал, что сигналы для инновационной деятельности могут также идти от перерабатывающих предприятий и торговли как про-

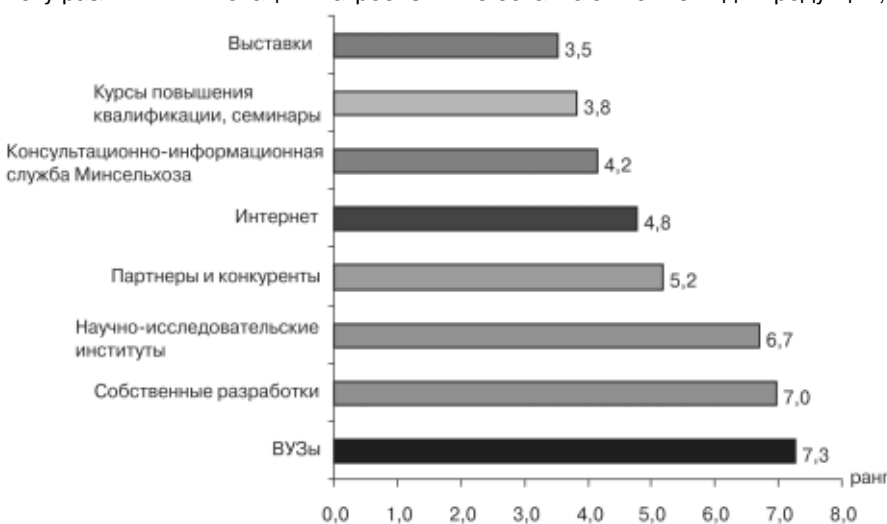


Рисунок 4. Ранжирование источников информации о нововведениях в сельском хозяйстве (1 – самый важный источник, 8 – самый несущественный источник)

жуточных стадий движения сельскохозяйственной продукции (19,3% ответов). Для 15,8% руководителей стимулом для проведения технологических инноваций стало введение технических регламентов на ряд продовольственных продуктов (молоко, соки), что подтверждает гипотезу о действенности не только позитивных, но и негативных санкций в стимулировании инноваций. Для 31,6% руководителей в тройку наиболее существенных мотивов активизации их инновационной деятельности вошли личные амбиции и интересы, и этот факт не следует игнорировать.

Интерес представляют также результаты опроса, касающиеся источников получения руководителями информации о возможных нововведениях (рис. 4).

Первым по значимости источником они признают участие в различных профильных выставках. Существенную помощь им оказывают курсы повышения квалификации и материалы консультационно-информационной службы Минсельхоза. К со-

жалению, немалая часть руководителей отметила в качестве единственного полезного источника интернет, что говорит о неэффективности системы распространения информации об инновациях в системе АПК.

Таким образом, исследование показало, что в отраслевой инновационной системе агробизнеса остается нерешенным ряд серьезных проблем, не устранены глубокие противоречия как в сфере генерации новых знаний, так и в сфере их распространения и внедрения. В заключение приведем вероятностную характеристику инновационного поведения агробизнеса на ближайшую перспективу, основанную на распределении ответов по готовности внедрять инновации в будущем:

обязательно буду – 37,5%;

наверное, буду – 50%;
не уверен – 10,7%;
наверное, не буду – 1,8%;
определенно не буду – 0%.

Несмотря на кризис, половина респондентов надеется, что экономические условия позволят им и дальше развивать инновационную активность. Почти 40% руководителей агробизнеса рассматривают свою инновационную деятельность как необходимое условие конкурентоспособности и выбирают, таким образом, инновационный путь развития.

Литература

1. Инновационная политика и инновационный бизнес в России / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму, № 15 (146) - 2001 – 89 с.
2. Наука России в цифрах: 2008. Стат. сб. - М.: ЦИСН, 2008. – 222 с.

Аннотация. В статье, используя метод анкетирования, исследуется инновационная деятельность в аграрной сфере региона.

Ключевые слова: инновационная деятельность; мониторинг состояния агроинноваций.

Abstract. The authors using questioning technique research innovative activity in agrarian sphere of the region.

Key words: innovative activity; monitoring of agrarian innovative status.

ИНФОРМАЦИЯ

Всероссийский форум «Молодежный агробизнес в инновационном развитии АПК России»

11 – 12 октября в Москве в рамках программы XI Российской агропромышленной выставки «Золотая осень» проходил Всероссийский форум «Молодежный агробизнес в инновационном развитии АПК России». Его организаторами стали Министерство сельского хозяйства Российской Федерации и Российский союз сельской молодежи (РССМ). Проводился форум при поддержке Администрации Президента Российской Федерации.

Участие в нем приняли представители Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ, профильных комитетов Госдумы и Совета Федерации, руководители крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств, молодые руководители сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности, командиры студенческих отрядов вузов Минсельхоза, руководители и активисты региональных отделений РССМ. Форум собрал около 400 человек из 70 регионов страны.

Приветствие участникам молодежного форума направила Государственная Дума РФ. Текст приветствия на торжественном открытии зачитал председатель Комитета Государственной Думы РФ по аграрным вопросам В.П. Денисов.

«Успешное решение приоритетной государственной задачи по переводу отечественной экономики на инновационный путь развития невозможно без активного участия молодежи. Ваш Форум, собравший молодых и энергичных представителей агробизнеса, призван стать активной дискуссионной площадкой, позволяющей молодым предпринимателям обсудить широкий спектр вопросов, связанных с актуальными проблемами развития молодежного предпринимательства на селе», – говорилось в приветствии.

Статс-секретарь – заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации А.В. Петриков обратился к молодежи от имени Министерства сельского хозяйства РФ. В своем выступлении он отметил актуальность проведения форума, значимость молодежи в развитии отраслей сельского хозяйства.

На первом пленарном заседании с докладами выступили председатель Центрального совета Российского союза сельской молодежи О.Ю. Платошина, заместитель директора Департамента научно-технологической политики и образования Минсельхоза России М.С. Бунин, командир Всероссийского студенческого отряда вузов Минсельхоза России А.А. Токмакова, старший преподаватель

кафедры почвоведения РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева А.В. Трубников.

Затем состоялась встреча участников форума с руководителями крупных аграрных бизнес-структур: генеральным директором ОАО «Росагролизинг» Л.С. Орсином, членом Правления, директором ново-экономического департамента ОАО «Россельхозбанк» И.Н. Багинским, генеральным директором агропромышленной группы БВК В.И. Золотухиным, президентом закрытого акционерного общества «Талина» В.С. Бирюковым, президентом Международного фонда «Русские Фермы» А.Л. Даниленко, генеральным директором ОАО «Росагрорегион» В.Е. Дудкиным.

В рамках программы форума прошли «круглые столы» по различным темам: «Земельный вопрос как важнейший фактор развития молодежного агробизнеса в России» (модераторы: ректор Государственного университета по землеустройству С.Н. Волков, руководитель аппарата Комитета Государственной Думы РФ по аграрным вопросам Н.И. Калинин), «Финансово-кредитные механизмы поддержки малого предпринимательства в АПК» (модераторы: председатель Комитета Государственной Думы РФ по аграрным вопросам В.П. Денисов; директор Департамента экономики и финансов Минсельхоза России Л.А. Кошолкина), «Основные направления развития интеграции в агропродовольственной цепочке «от поля до прилавка» (модераторы: Председатель Совета Центрального союза потребителей обществ Российской Федерации Е.Н. Кузнецов, председатель Общественного совета при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации Н.В. Школкина), «Студенческие отряды вузов Минсельхоза России как стартовая площадка для развития молодежного предпринимательства в сфере АПК» (председатель Экспертного совета по агропродовольственным рынкам при Государственной Думе РФ А.А. Фомин, командир Всероссийского студенческого отряда вузов Минсельхоза России А.А. Токмаков).

Также прошли мастер-классы по вопросам организации эффективной деятельности предприятий АПК.

Подводя итоги статс-секретарь – заместитель Министра сельского хозяйства Российской Федерации А.В. Петриков сказал, что организация форума оправдала надежды министерства. Александр Васильевич предложил проводить форум ежегодно в рамках проведения выставки «Золотая осень».

12 октября в Российском государственном аграрном университете – МСХА имени К.А. Тимирязева прошли мастер-классы и рабочее совещание руководителей Российского союза сельской молодежи.

Информационная служба РССМ

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



А.Н. СЁМИН – член-корреспондент РАСХН, доктор экономических наук, профессор, ректор Уральской государственной сельскохозяйственной академии

Острота проблемы и обоснование необходимости совершенствования механизма государственной поддержки

Причины, по которым государственная поддержка становится объективно необходимой, известны – это и специфика и уникальность отрасли сельского хозяйства (зависимость от природных факторов, работа с биологическими объектами и пр.), в силу которых рыночные механизмы хозяйствования не могут функционировать с той же полнотой и эффективностью как в других секторах реального сектора экономики; это и разрушение отечественного сельхозпроизводства за годы современных аграрных реформ и утрата страной продовольственной независимости. Из отрасли через систему цен ежегодно изымается 8-10% валовой или 18-20% товарной продукции. «Невидимое» изъятие дохода и диспаритет цен стали реальной угрозой существованию аграрной экономики.

При декларируемых льготном налогообложении сельскохозяйственных организаций и растущих размерах господдержки объем налоговых поступлений от сельхозтоваропроизводителей на рубль субсидий остается в пределах 0,89 – 1,08 руб., что значительно снижает эффективность бюджетной поддержки. Ее уровень не идет ни в какое сравнение с Евросоюзом, где поддержка сельхозтоваропроизводителей составляет 36 евроцентов на 1 евро произведен-

ной продукции (у нас в России 7,2 коп. на 1 руб.).

Отрасль характеризуется низкой доходностью. В 2008 г. прибыль в среднем на одну сельскохозяйственную организацию составила немногим более четырех миллионов рублей. Располагая такими средствами, практически невозможно достичь экономического роста.

Россия теряет обжитые сельские территории. Социально-трудовая сфера села до сих пор не может оправиться от охватившего ее кризиса. Вот почему нужна новая парадигма с более совершенным механизмом государственной поддержки аграрного сектора экономики.

Принципы формирования организационно- экономического механизма государственной поддержки

Организационно-экономический механизм государственной поддержки, как важнейшая подсистема единой системы государственного регулирования АПК в новой экономике, должен формироваться с соблюдением следующих принципов:

достаточность выделяемых бюджетных средств и строгое выполнение запланированных показателей бюджетного финансирования;

своевременность оказания поддержки и содействия в решении неотложных проблем развития аграрного сектора;

упреждающий характер мер поддержки, предотвращающий дестабилизацию аграрного рынка;

целевой характер государственной поддержки; приоритетность в распределении бюджетных ассигнований, выделяемых на поддержку аграрного сектора экономики;

адресность госбюджетной поддержки;

доступность государственной поддержки для сельскохозяйственных товаропроизводителей из различных хозяйственных укладов;

гласность при планировании размеров поддержки, распределении бюджетных средств, их использова-

нии, учете и контроле;

гибкость поддержки, то есть учет и своевременное реагирование на изменения ситуации на агропродовольственном рынке;

учет региональных особенностей при формировании единого рыночного пространства страны, а также при софинансировании целевых программ;

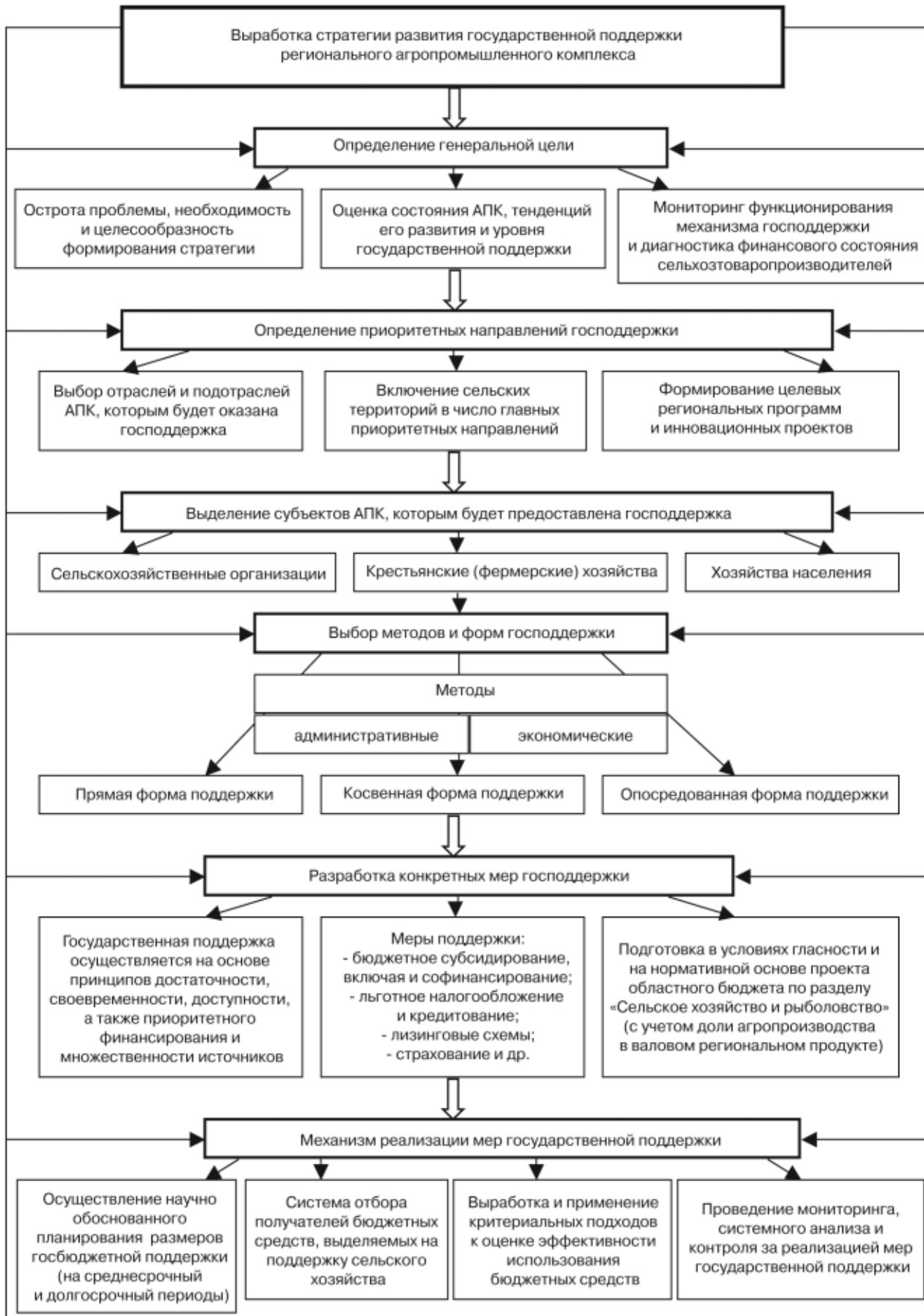
прозрачность механизмов оказания поддержки как с точки зрения движения бюджетных средств, так и с точки зрения критериев ее оказания;

контроль за своевременностью, целевым использованием и эффективностью государственной поддержки.

Планирование размеров государственной поддержки

Важнейший элемент новой модели – это планирование размеров государственной поддержки. Базовый критерий здесь один: размеры государственной поддержки должны быть увязаны с конечными результатами производства, нормативами затрат и обеспечивать в конечном итоге уровень продовольственной безопасности по основным видам продовольствия (согласно разработанной доктрине продовольственной безопасности). Размер государственной бюджетной поддержки на первом этапе может быть «привязан» к доле сельского хозяйства в формировании ВВП (следует добиваться размеров господдержки хотя бы на уровне 4-5% от расходной части федерального бюджета).

На региональном уровне, соответственно, параметры задаются с учетом регионального валового продукта. На втором этапе желательно переходить к нормативным подходам к планированию с учетом форм прямой, косвенной и опосредованной поддержки. Финансовые ресурсы планируются под заданный темп прироста валовой или товарной продукции с учетом их вложения в основную, оборотный и человеческий капитал. В конечном итоге – рациональные и обоснованные размеры государственной поддержки будут способствовать ведению расширенного воспроизводства (обеспечивая общую рентабельность хозяйствующих субъектов 35-45%). Такой подход должен учитывать и изъятие ресурсов из сельского хозяйства из-за укоренившегося диспаритета цен (по оценкам ВНИИЭСХ, из отрасли ежегодно изымается, как уже отмечалось, 18-20% товарной продукции).



Принципиальная схема разработки стратегии государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей регионального АПК

Поддержка должна носить стимулирующий, а не поддерживающий характер (как мы это наблюдаем в регионах Российской Федерации). Поддержку уже следует рассматривать как стратегический ресурс, позволяющий использовать новейшую технику и прогрессивные технологии, внедрять инновации не только в производственный процесс, но и в сферу планирования, организации и оплаты сельскохозяйственного труда.

Механизм государственной поддержки должен нацеливать товаропроизводителей на поиск резервов производства, на сокращение затрат и повышение результативности работы.

Приоритеты государственной поддержки

Что касается приоритетов, а точнее, приоритетных направлений поддержки, то здесь следует несколько поменять вектор: среди приоритетов на главные позиции, наконец-то, поставить сельского труженика, проживающего на отведенной для аграрного труда территории.

Необходимо через решение проблем социальной сферы села выйти на устойчивый рост аграрного производства, причем на качественно новой основе.

В отношении отдельных сельских населенных пунктов (с числом жителей менее 50 человек) нужен и нравственно-прагматический подход, который заключается в поддержании доходов населения и расширении услуг социального характера за счет средств государственной поддержки (госбюджета).

С целью повышения эффективности государственной поддержки следует переходить и в хозяйствующих субъектах к стратегическому планированию с использованием методов имитационного моделирования.

Нужно не только добиваться получения субсидий, но и уметь прогнозировать ситуацию – к чему приведет их использование, на каких направлениях и при каких условиях поддержка даст наибольший экономический и социальный эффект.

Региональное бюджетное субсидирование товаропроизводителей как подсистема единой государственной системы поддержки аграрного сектора экономики

Механизм поддержки должен сочетать в себе, различные формы ее обеспечения – прямую (субсидирование), косвенную (льготное налогообложение и др.) и опосредованную (впрямую не связанную с аграрным

производством) государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей. Гармоничное сочетание этих форм поддержки придает механизму дополнительную устойчивость и эффективность. При определенных условиях их взаимодействие может вызвать и синергический (умноженный) эффект. В процессе исследования была разработана принципиальная схема региональной стратегии государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей (см. рисунок).

Стратегия формируется из следующих взаимосвязанных элементов:

определение генеральной цели, обоснование приоритетных направлений господдержки, выделение субъектов АПК – бюджетополучателей;

выбор методов и форм господдержки;

разработка конкретных мер господдержки, формирование механизма реализации мер государственной поддержки.

Проведенные нами исследования в АПК Уральского федерального округа свидетельствуют о том, что уральским крестьянам при сложившемся уровне ресурсного и производственного потенциалов в настоящее время необходимо иметь следующую государственную поддержку:

для ведения суженного воспроизводства – по 7-13 коп. на 1 руб. затрат, связанных с сельскохозяйственным производством;

для простого воспроизводства – 18-23 коп.;

для ведения расширенного воспроизводства – по 38-43 коп. на каждый рубль прямых затрат.

Аналогичная потребность в бюджетном субсидировании наблюдается и в других регионах Российской Федерации.

По нашему мнению, решению проблем формирования эффективного организационно-экономического механизма государственной поддержки, нацеленного на защиту отечественных сельхозтоваропроизводителей и создание инновационного аграрного производства, будут способствовать вышеприведенные подходы. Но модернизировать существующую модель госрегулирования и господдержки отечественного АПК будет очень сложно, если к этой работе не будут подключены отраслевые союзы, депутатский корпус и лоббистские структуры, поддерживающие интересы крестьян демократической России.

Литература

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. М.: Минсельхоз РФ, 2007. – 70 с.
2. Беспашотный Г.В., Барышников Н.Г., Кошолкина Л.А. Государственная поддержка сельского хозяйства. М.: Международная Федерация Шоу Дао, 2006. – 178 с.
3. Сёмин А.Н., Соловьева Л.Ю., Панина М.А. Государственная поддержка сельскохозяйственного производства: вопросы теории и практики – Екатеринбург: изд-во Урал. ГСХА, 2007. – 200 с.
4. Борхунов Н.А., Сагайдак Э.А., Зарук Н.Ф., Бондаренко Т.Г., Маслова В.В. и др. Государственная поддержка и механизмы ее реализации в АПК. – М.: Восход – А, 2009. – 224 с.

Аннотация. В статье рассматриваются различные аспекты и формы государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей и обосновывается необходимость совершенствования ее организационно-экономического механизма.

Ключевые слова: приоритетные направления господдержки; методы и формы; организационно-экономический механизм ее реализации; стратегия развития господдержки.

Abstract. There are discussed in the article the different aspects and forms of state supporting for agricultural producers and justifying the need to improve the organizational and economic mechanism of this supporting.

Key words: the priorities of state supporting; methods and forms; organizational and economic mechanism for its implementation; the development strategy of state supporting.

ИНФОРМАЦИЯ

Впервые в истории современной России собрано почти 1 млн тонн риса

В последние годы отечественная рисовая отрасль благодаря принятым по предложению Российского зернового союза мерам по усилению таможенного режима импорта риса устойчиво развивается. В 2008 году был отмечен рост валового сбора риса до 715 тыс. т против 450,8 тыс. т в 2003 году. В сезоне 2009 года будет собран рекордный урожай риса: по состоянию на 3 ноября 2009 года собрано 975,4 тыс. т. Площадь посевов составила 181, 31 тыс. га, обмолочено 93,5 процентов площади, что позволяет надеяться на урожай более чем в 1 миллион тонн. В истории современной России это рекордный урожай.

Учитывая положительные итоги от введения сезонных пошлин на ввоз в Россию риса, Российский зерновой союз приветствует введение постоянно действующей пошлины на импорт риса в размере 120 евро за тонну в рамках Таможенного союза Белоруссии, России и Казахстана. Данная мера отвечает поставленным целям стабилизации доходов и формирования позитивной мотивации у сельскохозяйственных товаропроизводителей к производству риса, стимулированию инвестиционных процессов в рисоводстве и рисопереработке.

Российский зерновой союз

ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ



А.П. ЗИНЧЕНКО, член-корреспондент РАСХН, профессор

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, тел. (495) 976-20-10; e-mail: v-lavr@aha.ru)

Развитие животноводства в России является одной из важнейших задач Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. В 2008 г. прирост валовой продукции животноводства должен был составить 4,8% , а фактически, как указано в Национальном докладе о ходе и результатах реализации Программы в 2008 г., он был всего 3,4%. Доля российского производства в ресурсах мяса составила 60,8%, тогда как программой было предусмотрено 61,1% и молока – соответственно 77,8 и 78,3%, что значительно ниже нормативов, обеспечивающих продовольственную безопасность государства (80-95%). Важным фактором роста производства продукции животноводства является эффективное использование инвестиционных и текущих производственных ресурсов, снижение материалоемкости, трудоемкости и себестоимости продукции при одновременном повышении ее качества.

Себестоимость как общая сумма текущих затрат производителей на единицу продукции является важнейшим обобщающим результативным показателем деятельности предприятий, определяющим эффективность их производства и конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. В сопоставлении с ценами реализации она определяет размер прибыли или убытка, а также уровень рентабельности. Себестоимость систематически определяет-

ся в сельскохозяйственных организациях (СХО) – коммерческих предприятиях, выплачивающих заработную плату, в процессе бухгалтерского учета, а в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах населения она может быть рассчитана лишь нормативным методом при оценке труда на общественно необходимом уровне.

При анализе себестоимости отдельных продуктов сельского хозяйства, тенденций и факторов ее изменения в динамике следует придерживаться естественно-исторического подхода к оценке ее формирования, учитывать общие условия развития сельского хозяйства и СХО в России последнего периода. В данном исследовании рассматривается период после дефолта 1998 г., а в качестве базисного был взят 2000 год. В этом году (после снижения реальных доходов населения в 1997-1999 гг. на 26,3% и роста цен на реализуемую продукцию сельского хозяйства в 1999 г. в два раза и, соответственно, резкого падения платежеспособного спроса на продукты сельского хозяйства и продукты питания) спрос на продукцию животноводства стал возрастать в связи с повышением реальных доходов населения ежегодно на 10-12%. Сельскохозяйственные организации в связи с повышением цен на их продукцию получили возможность для дальнейшего развития, хотя оно сдерживалось одновременным повышением цен на приобретаемые сельским хозяйством промышленные товары и услуги других видов деятельности. Только в 2000 г. они повысились на 48,5%, и диспаритет цен после дефолта в целом не был преодолен.

В последующие годы развитие СХО происходило под жестким давлением рыночных условий без достаточного государственного регулирования и поддержки, когда выжидали в основном сильнейшие товаропроизводители, а также хозяйства, для обеспечения выживания населения перешедшие на натуральное производство без рыночного оборота продукции. Рубежным годом для сравнения в анализе взят 2005 г.,

после которого в 2006-2007 гг. началась реализация Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (ПНП), а с 2008 г. – Государственной программы развития сельского хозяйства и рынков продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. (Госпрограмма).

В целом весь период 2000-2008 гг. был недостаточно благоприятным для развития основной массы СХО. Сохранялся монополизм I и III сфер АПК, диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и приобретаемые им ресурсы, слабо и неустойчиво росли цены реализации, сильную конкуренцию составлял растущий быстрыми темпами и зачастую дотируемый развитыми странами импорт продовольствия и сырья для его производства. Недостаточно развитой оставалась инфраструктура аграрного рынка России. Уровень оплаты труда в СХО был ниже, чем в среднем по экономике, в 2,3-2,5 раза. В период подъема всей экономики возник дефицит квалифицированных кадров в сельском хозяйстве, резко возросла их текучесть и ослабла устойчивость трудовых коллективов. Так, например, коэффициент оборота рабочей силы в СХО по сравнению в 2000 г. был ниже по сравнению с экономикой (20,3%), в 2007 г. он возрос до 36,3% и превысил оборот по экономике в целом (31,0%), а оборот по выбытию достиг в отрасли 46,9%.

Для сохранения и эффективного ведения производства СХО оказались вынужденными поднимать уровень оплаты труда работников, что повышало себестоимость продукции животноводства непосредственно, а также вело к росту себестоимости кормов собственного производства. В связи с техническим перевооружением и ростом фондообеспеченности производства, а также из-за повышения цен на приобретаемые средства производства стали увеличиваться затраты на амортизацию и содержание основных средств. Для создания устойчивой кормовой базы необходимо было увеличивать затраты на поддержание плодородия почв, что также сказывалось на себестоимости кормов и продукции животноводства.

Под влиянием неблагоприятных условий и при усилившемся давлении рынка ликвидировались и сокращались убыточные производства и низко доходные отрасли, изменялась специализация и уменьшалась концентрация производства. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи (ВСХП-2006), к середине 2006 г. прекратили и при-

остановили сельскохозяйственную деятельность 33% СХО. Число организаций, отчитавшихся перед МСХ России и вошедших в его сводный годовой отчет по СХО, сократился с 28,5 тыс. в 2000 г. до 26,6 тыс. в 2005 г. и 23,0 тыс. в 2008 г. Численность крупных и средних СХО (без малых предприятий, 37% которых, по данным ВСХП – 2006, также прекратили или приостановили сельскохозяйственную деятельность), учитываемых в Статистическом регистре Росстата, уменьшилось с 26,6 тыс. в 2000 г. до 15,2 тыс. в 2007 г., а в 2008 г. Росстат учел всего 4,8 тыс. крупных и средних СХО (по новой классификации, то есть с числом работников свыше 100 человек). Уменьшилось число организаций, производящих продукцию животноводства. В 2006 г. лишь 47,1% СХО имели крупный рогатый скот, 20,4% – свиней, а птицеводство было сосредоточено в 3,7% организаций.

Наряду с негативными процессами и трудностями шел активный процесс приспособления ведущих сельскохозяйственную деятельность организаций к рыночным условиям: оптимизировались их специализация и размеры трудовых коллективов, модернизировалось и реконструировалось производство, росла производительность труда и продуктивность животных, осваивались прогрессивные технологии и формы организации труда. С началом реализации ПНП и Госпрограммы и усилением государственной поддержки аграрного сектора ускорилась реконструкция производственных мощностей, расширились строительство новых животноводческих комплексов и модернизация старых, освоение новых технологий, шло повышение квалификации кадров и уровня оплаты их труда. Но при этом следует иметь в виду то, что многие новые производственные мощности находятся в стадии освоения и ещё не достигли проектных уровней, что сказывается на объемах, себестоимости продукции и эффективности производства.

По СХО, учтенным МСХ РФ, в рассматриваемый период имела место четко выраженная тенденция к росту себестоимости производства всех основных видов продукции животноводства. При увеличении объема производства продукции скотоводства, свиноводства и птицеводства за 2000-2008 гг. на 35,0% (в ценах 2008 г.) сумма полной себестоимости реализованной продукции выросла в 3,65 раза, что превышало темпы инфляции в эти годы, при одновременном повышении суммы вы-

Таблица 1

Поголовье КРС и продуктивность молочного скотоводства в СХО, учтенных МСХ РФ

Показатели	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2000 г., %
Среднегодовое поголовье, тыс.:					
коров	6172	4108	3652	3548	57
животных на выращивании и откорме	9466	6538	5795	5557	59
Валовой надой молока, млн т	14,2	13,5	13,7	13,8	98
Приплод и прирост живой массы, тыс. т	1250	1054	997	973	78
На 1 среднегодовую корову:					
надой, кг	2298	3274	3762	3901	170
масса приплода, кг	23	25	26	26	113
выращено и откормлено: гол.	1,53	1,59	1,59	1,57	103
их прирост, кг	180	232	246	248	138
Прирост живой массы на 1 среднегодовую голову при выращивании и откорме, кг	117	145	155	158	135
Среднесуточный прирост, г	320	397	425	433	135
Изменение среднегодового уровня показателей по сравнению с предыдущим периодом:					
поголовье коров, гол.	x	-413	-228	-104	x
выращено и откормлено, гол.	x	-586	-372	-238	x
надой на 1 корову, кг	x	+195	+244	+139	x
среднесуточный прирост, г	x	+77	+28	+8	x

Таблица 2

Себестоимость производства продукции молочного скотоводства в СХО РФ

Показатели	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2000 г., %
Себестоимость производства 1 ц, руб.:					
молока	311	567	708	893	287
прироста живой массы	3002	5296	6561	8657	288
Себестоимость реализации 1 ц, руб.:					
молока	325	597	751	945	291
крупного рогатого скота	1942	3987	7560	6206	320
Затраты на реализацию 1 ц молока, включая переработку, руб.	14	30	43	52	371
Затраты на 1 среднегодовую голову, руб.:					
коров (на молоко)	7153	18 582	26 654	34 818	487
молодняка и откормочного поголовья	3450	7705	10 191	13 318	386
Изменение среднегодового уровня показателей по сравнению с предыдущим периодом, руб.:					
себестоимость:					
молока	x	+51	+71	+185	x
прироста живой массы	x	+459	+632	+2096	x
затраты:					
на корову	x	+2286	+4036	+8164	x
на молодняк и откормочное поголовье	x	+851	+1243	+3127	x

Таблица 3

Воспроизводство и качество стада коров в СХО РФ

Показатели	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2000 г., %
Перевод первотелок в стадо, % к среднегодовому поголовью коров	22,2	25,0	27,8	27,7	+5,5
Живой вес 1 коровы - первотелки, кг	389	427	445	454	117
Выход телят на 100 среднегодовых коров, гол.	99	102	104	103	104
Живой вес 1 гол. приплода, кг	23,2	24,5	25,5	25,5	110
Удельный вес племенных коров на начало года, %	...	15,7	19,9	22,7	+7,0*

*к 2005 г.

Затраты на содержание среднегодовой коровы молочного стада

Показатели	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2000 г., %
Затраты на среднегодовую корову, всего, руб.	8063	20 904	29 996	39 008	484
В том числе:					
оплата труда с начислениями на социальные нужды	1300	3903	5865	7758	597
корма, всего	3318	8844	12 666	16 531	498
из них покупные	...	2068	3598	5264	...
остальные статьи затрат	3445	8157	11 465	14 719	427
прямые затраты труда, чел.-ч	229	195	172	188	82
расход кормов (на молоко), ц корм. ед.	34,4	42,2	44,0	45,6	133
из них концентрированных	7,1	11,8	12,4	12,9	182
Стоимость 1 ц корм. ед., руб.	85,3	231,3	255,9	323,7	379
Оплата труда с начислениями на 1 чел.-ч, руб.	5,69	19,99	34,13	41,35	727
Нагрузка коров на 1 дояра, гол.	19,2	21,2	24,2	26,1	136
Среднемесячная оплата операторов машинного доения и дояров, руб.	795	3000	5109	7034	885
Затраты на 1 ц молока:					
труда, чел.-ч	8,8	5,3	4,1	4,3	49
кормов, корм. ед.	150	129	117	117	78

ручки в 4,3 раза. Рентабельность реализации этих продуктов достигла в 2008 г. 5,6% по сравнению с убытком в 2000 г. 10,5% по отношению к себестоимости. В то же время достигнутый в 2008 г. уровень рентабельности остается очень низким и недостаточным для обеспечения расширенного воспроизводства и инновационного развития отрасли без дальнейшего снижения себестоимости, повышения цен реализации и существенного увеличения субсидий со стороны государства.

При наличии общих факторов, определяющих уровень и тенденции изменения себестоимости продукции животноводства, по каждому отдельному ее виду имеется специфика, что предполагает отдельный их анализ с использованием системы присущих им стоимостных и натуральных показателей. В первую очередь, это относится к продукции молочного скотоводства, на долю которого в 2000 г. в СХО приходилось 58,5% затрат и 53,6% выручки от реализации всей продукции животноводства.

Анализ **себестоимости производства молока** целесообразно вести в тесной связи с сопряженной мясной продукцией выращивания и откорма крупного рогатого скота молочного направления. Реализация продукции молочного скотоводства в 2000 г. была в целом убыточна (в среднем минус 12,3%, в том числе молока +6,9% и скота минус 36,1%), что при отсутствии существенных субсидий со стороны государства было основной причиной свертывания отрасли во многих СХО и общего сокращения поголовья КРС (табл. 1).

Поголовье коров и всего стада очень быстро сокращалось до 2005 г., затем, в ходе реализации ПНП и Госпрограммы, темпы сокращения замедлились. В целом за 8 лет численность коров в СХО снизилась на 42,5%, молодняка – на 41,3%. Поголовье сокращалось в первую очередь в экономически слабых и находящихся в неблагоприятных условиях организациях. Средняя продуктивность животных повышалась как за счет сосредоточения поголовья в экономически более крепких СХО, имевших и ранее, как правило, более высокую продуктивность, так и за счет ее роста в приспособившихся к рынку и совершенствующимся к рынку и совершенствующимся к рынку, технологию и организацию производства предприятиях, в том числе при усилившейся в последние годы поддержке государства. Оценить степень влияния каждого из этих факторов при сокращающейся об-

щей численности предприятий можно лишь на основе специального анализа по сопоставимым совокупностям сохранившихся организаций, а не по сводным, несопоставимым по численности СХО данным.

Следует отметить замедление в последние годы и темпов, и абсолютных приростов продуктивности молодняка, откормочного поголовья и молочной продуктивности коров. Сравнительно низким остается и их уровень. Среднесуточный прирост живой массы находится в пределах 450 г, а надой на корову – 4000 кг, что на 25-35% ниже возможного уровня, уже достигнутого рядом организаций и необходимого для обеспечения конкурентоспособности на рынке.

Себестоимость единицы продукции животноводства непосредственно определяется соотношением суммы затрат на содержание одной головы животных и ее продуктивности. Рост надоев на корову за 2000-2008 гг. на 69,7% и прироста живой массы молодняка и откормочного поголовья на 35,0%, соответственно, снижал себестоимость. В то же время себестоимость производства 1 ц этих продуктов выросла за этот период на 187,1 и 188,4%, что связано с увеличением затрат на 1 голову соответственно на 386,8 и 286,0% (табл. 2).

Как видно из таблицы 2, рост себестоимости ускорился, так как абсолютные приросты затрат в среднем за год возрастают по периодам. Особенно сильное увеличение уров-

ня и темпов затрат было в 2008 г.

Полная себестоимость реализации крупного рогатого скота, по которой определяется прибыль и рентабельность, за все годы была существенно ниже себестоимости выращивания живой массы, что завывает эффективность (в данном случае занижает убыточность) мясной продукции. Это связано с тем, что наряду с выращенным в данном году молодняком реализуется также поголовье взрослого скота, выбракованного из основного стада и выращенного в предыдущие годы при более низкой себестоимости, чем в отчетный период. При этом важно иметь в виду, что сокращалась также общая численность выращенного ранее взрослого скота и молодняка, а в последние годы увеличился и уровень браковки коров (что, с другой стороны, способствовало ускорению оборота коров и повышению их качества, табл. 3).

Ускорение оборота и улучшение качества стада коров, в том числе за счет приобретения по лизингу по программе ПНП, способствовало росту их продуктивности. В то же время выход телят на 100 коров на начало года составляет всего около 77 гол., что свидетельствует о не всегда благополучном состоянии здоровья животных и наличии яловости, снижающей средние надои и повышающей себестоимость.

Важнейшим фактором роста продуктивности поголовья является интенсификация производства, увеличение затрат на содержание живот-

ных при одновременном улучшении качества используемых ресурсов и ухода за поголовьем. Но темпы прироста продуктивности отстают от затрат, которые изменяются по всем статьям калькуляции. Данные отчетности позволяют рассмотреть динамику лишь ряда основных затрат (табл. 4). Как известно, общие затраты распределяются на основную, сопряженную и побочную продукцию; на производство молока приходится устойчиво около 89% общих затрат, остальные относятся на приплод и навоз.

Основными статьями затрат на производство молока являются корма и оплата труда с начислениями, они же быстрее всего растут в динамике. Рост затрат на оплату труда с начислениями обусловлен повышением ее уровня в расчете на 1 чел.-ч в 7,3 раза. Организации вынуждены повышать оплату труда для сохранения трудовых коллективов и привлечения квалифицированных работников, способных использовать современную технику, обеспечивать устойчивость новых технологий, добиваться высокой продуктивности животных и рационального использования кормов и других материальных ресурсов. Так, по словам директора ставропольского молочного комплекса «Софийский» С. Кузьмина (АИФ №33, 2009 г.) «если не будем платить дояркам 10-15 тыс. руб. в месяц, никто на наши фермы работать не придет». В то же время, как видно из таблицы 4, среднемесячная оплата основной категории работников – дояров остается невысокой и составляет менее половины по отношению к средней по экономике.

Нагрузка коров на дояра растет в среднем быстрее, чем сокращаются затраты труда на голову, что свидетельствует о совершенствовании организации труда. В то же время затраты труда на содержание 1 коровы в целом изменяются слабо, производство в основной массе СХО пока базируется на старых технике и технологии при низком уровне механизации труда, реконструкция старых помещений и строительство новых ферм в рамках ПНП и Госпрограммы находятся в начальной стадии, а новые мощности – пока на стадии освоения проектных показателей.

Сокращение затрат труда на содержание коров при одновременном росте их продуктивности обеспечило рост производительности труда в два раза, но в связи с быстрым повышением уровня его опла-

ты затраты на оплату труда с начислениями на 1 ц молока выросли с 51,2 руб. в 2000 г. до 182,6 руб. в 2008 г. Одновременно с этим удельный вес затрат на оплату прямых затрат труда возрос с 16,1 до 19,8%. При оценке уровня этих затрат следует также иметь в виду, что наряду с прямыми затратами в СХО имеются общепроизводственные и общехозяйственные затраты труда, составляющие около 30% по отношению к прямым затратам, так что себестоимость существенно повышается и за их счет, в первую очередь за счет роста уровня оплаты руководителей и специалистов.

Затраты на корма в расчете на 1 корову (основная статья расходов) увеличиваются быстро в первую очередь за счет роста стоимости 1 ц кормов. За 2000-2008 гг. затраты на корма увеличились в 5 раз, в том числе за счет роста стоимости единицы кормов на 279,5% и повышения уровня кормления коров на 12,2 ц корм. ед. в год, или на 32,6%. При этом было увеличено потребление наиболее качественного вида кормов – концентратов (на 81,7%), что способствовало росту надоев и улучшению качества рациона, но одновременно удорожало его. Рост стоимости кормов в значительной степени обусловлен повышением удельного веса в рационах покупных комбикормов и ростом отпускных цен на них – только за последние два года на 59,5%. Это связано как с сохраняющимся диспаритетом цен между сельским хозяйством и поставщиками ресурсов, так и резким ростом цен сельхозпроизводителей на зерно в 2007 г. (в среднем на 34,6%). Основная часть кормов, потребляемых в скотоводстве – это корма собственного производства, они также имеют высокую и повышающуюся во времени себестоимость (в частности, сена многолетних трав за 2005-2008 гг. – на 54%, силоса – на 68% и т.п.). В основном это обусловлено ростом оплаты труда, удорожанием материальных затрат, низкой продуктивностью посевов (урожайность сена многолетних трав 17 ц/га, однолетних трав – 14, зеленой массы кукурузы – 175 ц/га, что в несколько раз ниже технологически возможного и уже достигнутого во многих СХО уровня).

Существенным фактором снижения себестоимости и увеличения объема производства молока является уменьшение затрат кормов на 1 ц молока с 150 корм. ед. в 2000 г. до 117 корм. ед. в 2008 г. Оно достигнуто на основе повышения уров-

ня кормления коров и роста на этой основе доли продуктивного корма при одновременном улучшении качества кормов и стада коров, совершенствовании технологии и организации труда. В то же время достигнутый уровень затрат кормов на единицу продукции остается еще высоким, особенно для технологий промышленного типа; он может быть снижен с учетом опыта многих СХО и целых регионов до 95-100 корм. ед.

В России, с ее обширными площадями естественных сенокосов и пастбищ, посевов полевых кормовых культур и наличием дешевых отходов растениеводства, продукция которых составляет основу рациона жвачных животных, конкурентоспособным может быть и тип кормления скота относительно дешевыми кормами собственного производства даже при сравнительно высоких затратах корма на единицу продукции. В зависимости от местных условий низкая себестоимость и высокая эффективность производства молока могут быть достигнуты при разной продуктивности животных и небольших размерах стада коров, что позволит удовлетворить потребности местных рынков (часто с более высокими ценами) и населения в диетических продуктах, а также обеспечить развитие сельских территорий. Пока же в России идет усиление концентрации производства молока в относительно небольшом числе СХО – в 2008 г. свыше 71% молока было произведено в 15% крупных и средних СХО с числом коров свыше 300 гол. (67% общего числа).

Высокими темпами растут материальные и прочие затраты – на электроэнергию, топливо, запасные части и ремонтные материалы, нефтепродукты, услуги сторонних организаций, погашение процентов по возросшим в последние годы кредитам и т.п. Этот рост выше темпов инфляции и темпов роста цен на продукцию сельского хозяйства и далеко не полностью компенсируется субсидиями со стороны государства. В итоге рентабельность реализации продукции скотоводства в целом (молока и скота) остается низкой и в 2008 г. опустилась до 0,3%. В связи с этим в условиях возникшего финансового кризиса ситуация с сохранением поголовья крупного рогатого скота и повышением его эффективности без усиления целенаправленной государственной поддержки может усугубиться.

Таблица 5

Затраты на выращивание молодняка и откорм крупного рогатого скота молочного направления в СХО РФ

Показатели	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2000 г., %
На среднегодовую голову:					
затраты, всего, руб.	3510	7839	10 361	12 950	369
В том числе:					
оплата труда с начислениями	361	1019	1577	2018	559
корма, всего	1968	4263	5672	6986	366
из них покупные	...	788	1258	1694	...
остальные статьи затрат	1241	2557	3112	3946	318
прямые затраты труда, чел.-ч	67,4	57,3	50,1	54,1	80
расход кормов, всего ц корм. ед.	17,4	20,9	21,7	21,8	125
из них покупные	3,5	4,9	5,3	5,5	157
Оплата 1 чел.-ч с начислениями, руб.	5,36	17,78	31,47	37,30	696
Стоимость 1 ц корм. ед., руб.	109,6	204,0	261,4	320,5	292
Затраты кормов на 1 ц прироста, ц корм. ед.	14,9	14,4	14,0	13,8	93
Среднемесячная оплата труда скотника, руб.	634	2377	4004	5711	901

Тенденции изменения затрат в динамике на **выращивание молодняка и откорм крупного рогатого скота** сходны с производством молока, но темпы роста продуктивности поголовья, производительности труда и окупаемости кормов здесь существенно ниже (табл. 5). Если надой на корову за рассматриваемый период был повышен на 69,8%, то среднесуточный прирост на голову выращиваемого молодняка и откормочного поголовья лишь на 35,0% в связи с меньшим приростом уровня кормления 1 гол. (соответственно 32,6 и 25,8%). Меньшими темпами росла и общая сумма затрат на голову скота (386,8 и 268,9%) при почти одинаковом снижении прямых затрат труда на содержание 1 среднегодовой головы (18,9 и 19,3%). Окупаемость кормов повысилась незначительно (на 7,4% по сравнению с 22,0% по молоку) и остается исключительно низкой, как и среднесуточные привесы (434 г в 2008 г., что, по крайней мере, в полтора раза ниже возможного уровня при интенсивном выращивании ремонтного молодняка и в 2-2,5 раза, чем при интенсивном откорме).

Рост затрат на корма, основную составную часть которых составляют грубые, сочные и зеленые корма собственного производства, обусловлен главным образом их высокой себестоимостью производства и приготовления, худшим качеством по сравнению с кормами, выделяемыми в первую очередь для производства рентабельного молока, дающего ежедневно денежную выручку. Улучшению качества кормов и

некоторому повышению их окупаемости способствовало увеличение потребления концентратов в расчете на голову на 2 ц, или на 57,1%, но одновременно по этой причине росла и средняя себестоимость кормов.

Высокие затраты труда на 1 голову и 1 ц привеса обусловлены старой технологией содержания, низким

уровнем механизации и концентрации производства, малой долей производства на животноводческих комплексах, а в последние годы и дополнительными затратами на освоение вводимых в действие производственных мощностей. Оплата труда растет высокими темпами, но все равно остается очень низкой, а сам труд в основной массе – низко квалифицированным.

Проблемой при производстве традиционной для России говядины является сокращение числа СХО, имеющих поголовье крупного рогатого скота. В 18% крупных и средних СХО с поголовьем КРС свыше 301 гол. в 2008 г. произведено свыше 80% всей продукции выращивания этой категории хозяйств.

Частично проблему обеспечения рынка говядиной начинает решать мясное скотоводство, развитие которого является одной из приоритетных задач Госпрограммы. При равной производительности труда себестоимость получения 1 ц привеса в мясном скотоводстве ниже (в 2008 г. на 20%), но его удельный вес в общем производстве говядины еще не высок, он достиг всего 5,8% по сравнению с 2,7% в 2000 г.

(Окончание следует)

ИНФОРМАЦИЯ

108 студентов и аспирантов аграрных вузов России в этом году стали обладателями именных стипендий РАД

30 октября в центральном офисе Российского аграрного движения состоялась торжественная церемония вручения свидетельств о получении именных стипендий Общероссийской общественной организации «Российское аграрное движение – РАД» аспирантам и студентам аграрных вузов России.

Участие в церемонии приняли председатель Российского аграрного движения, губернатор Воронежской области А.В.Гордеев и председатель Правления ОАО «Россельхозбанк» Ю.В. Трушин.

В этом году по решению комиссии обладателями именных стипендий РАД стали 108 человек, в том числе 72 студента и 36 аспирантов из 36 вузов Минсельхоза России.

«Вы – лучшие из студентов аграрных вузов страны, - сказал, открывая церемонию, губернатор Воронежской области Алексей Гордеев. - Критерием для комиссии, выбрав-

шей именно вас, служили не только ваши пятерки в зачетке, но и ваша научная работа, и участие в общественной жизни вуза. По нынешним временам, размер стипендии не очень высок. Каждый аспирант будет получать ежемесячно по 4 тысячи рублей, а каждый студент – по 2 тысячи. Но важно не это, важно то, что вас отметили. Надеюсь, что вы, окончив свои институты и университеты, поедете работать в село. Оно ждет ваших знаний и умений. Оно нуждается в вас».

Председатель правления Россельхозбанка Юрий Трушин попросил новоявленных стипендиатов не прятать далеко свидетельств, выданные сегодня. «Они будут являться для нас документом, обеспечивающим вам почти стопроцентное устройство в систему Россельхозбанка, в которой сегодня по всей стране работает 30 тысяч человек. Причем, мы берем на работу не только экономистов, но и агрономов, и ветеринаров, выпускников аграрных вузов разных специальностей».

Информгентство РАД

МНОГООБРАЗИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А.В. ГОЛУБЕВ, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе

(ФГОУ ВПО Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, тел. (8452) 26-27-83)

В современном представлении об эффективном сельском хозяйстве превалирует мнение о том, что единственным путем достижения желаемых результатов является привнесение в российское аграрное производство высокие технологий. Можно сказать, что у ряда руководителей и специалистов отечественного АПК сложился стандарт (едва ли не идеал) дальнейшего развития сельского хозяйства, в основе которого лежит западный тип ведения производства, заключающийся в массовом использовании агрохимикатов, высокопроизводительной техники с точной навигацией, в программировании ожидаемого эффекта.

Безусловно, данный способ позволяет добиваться высоких результатов и способствует повышению окупаемости затрат. Более того, без подобных технологий, скорее всего, не удалось бы решить проблему получения продовольствия в больших объемах, сняв напряженность в продуктовом обеспечении растущего населения развитых стран. Но, тем не менее, этот технологический уклад сельскохозяйственного производства *не может служить единственным направлением развития для российских условий* в силу ряда обстоятельств. Вместе с тем подчеркну, что он обязательно должен присутствовать в отечественном сельском хозяйстве, выполняя в известной мере роль двигателя прогресса.

Кстати сказать, данный технологический уклад, который назовем **интенсивно-технократическим**, уже широко представлен в сельскохозяйственном производстве многих передовых предприятий агрокомплекса России, где используется зарубежная техника с GPS-навигацией и всем присущим ей набором средств защиты растений, удобрений, десикантов и дефолиантов. Скажу больше: на интенсивно-технократический уклад в основном перешли

целые отрасли сельского хозяйства. Достаточно назвать птицеводство, цветоводство и овощеводство защищенного грунта. Наверное, для этих и, возможно, некоторых других отраслей этот уклад является наиболее приемлемым способом выживания в конкурентной борьбе с экспансией аналогичных импортных товаров. Не используя последние достижения научно-технического прогресса и передовые технологии, российские производители яиц, мяса птицы и овощей наверняка были бы раздавлены под напором относительно дешевого импорта.

Вместе с тем повсеместный переход отечественного сельского хозяйства на интенсивно-технократический тип технологического уклада вряд ли оправдан. Тому есть несколько чрезвычайно важных обстоятельств. Первое – безусловное развитие аграрного производства исключительно в данном направлении чревато тяжкими последствиями как для потребителей произведенной таким образом продукции, так и для самого сельского хозяйства. Дело в том, что полученная при помощи многих передовых технологий продукция содержит в себе массу химикатов, без которых её производство просто немислимо. Несмотря на ряд строгих регламентов и ограничений в виде предельно допустимых концентраций (ПДК) и максимально допустимых уровней (МДУ) содержания токсикантов, эта продукция по определению будет нести в себе ряд чуждых человеческому организму элементов.

Периодически появляющиеся запреты на использование в процессе производства искусственных средств в принципе не могут остановить череду применяемых в растениеводстве и животноводстве химикатов. Например, как только в массовом сознании укореняется протест против использования при откорме скота или птицы анаболи-

ческих препаратов, стимулирующих рост мышечной массы животных, и анаболики попадают под запрет, так сразу им находится адекватная замена в виде других искусственных веществ. И до тех пор, пока образуется новая волна общественного протеста, эти вещества будут масштабно использоваться в животноводстве, будучи со временем замененными на другие, не сразу «раскушенные» потребителями препараты.

По-иному и быть не может, поскольку «костяк» технологического уклада интенсивно-технократического типа как раз и составляет широкомасштабное применение минеральных удобрений, пестицидов, антибиотиков, регуляторов роста и ряда других химических соединений. Вместе они образуют конструкцию, позволяющую получать высокие урожаи сельскохозяйственных культур, привесы животных, надои молока и т.п. Убери хотя бы одно звено из этой технологической цепи – и вся конструкция рассыплется, что сделает достижение высоких результатов невозможным, как, впрочем, и окупаемость затраченных средств.

Можно сказать, что производство продовольствия по данному типу заходит в технологический тупик, когда глобальное использование химикатов делает заложниками и потребителей, и производителей такой продукции. Отказ от него чреват не только разорением агробизнесменов, но и резким падением объемов сельскохозяйственной продукции. Систематическая замена одних искусственных препаратов другими, хотя и более прогрессивными, а порой и менее вредными, напоминает постоянную борьбу создателей средств защиты растений с неизменно приспособляющимися к ним вредными организмами. Как только находится новый способ подавления вредителей и болезней, который, казалось бы, способен раз и навсегда их истребить, так всякий раз вредные организмы через некоторое время адаптируются к средствам своего поражения, раскручивая спираль глобальной химизации сельского хозяйства.

Вторым важным обстоятельством является то, что высокоинтенсивные способы производства чаще всего решают только одну, хотя и очень значимую, задачу – увеличение объемов получаемой продукции при одновременном уменьшении удельных затрат. Но, как известно, сельское хозяйство, в отличие от других отраслей экономики, обладает колоссальной спецификой, одной из сторон которой является то, что это не

только сфера производства, но и зона проживания миллионов людей, традиционно приспособленных к аграрному труду. Как правило, высокие технологии в растениеводстве и животноводстве несут резкое повышение производительности труда, сопровождаемое соответствующим ростом числа высвобождаемых работников, которых не так то просто занять общественно полезным делом в сельской местности.

Эта обратная сторона научно-технического прогресса в современной России никак не амортизирована адекватными мерами по созданию новых рабочих мест на предприятиях или по развитию подсобных производств и промыслов. Единственной пока нишей для поглощения высвобождающихся рабочих рук на селе остается ведение личного подсобного хозяйства полукустарными методами. Рассчитывать на то, что ЛПХ и впредь будут выполнять функцию поглотителя трудовых ресурсов в сельской местности – опасное заблуждение, поскольку, как показывают социологические исследования, на личном подворье работают преимущественно люди среднего и пожилого возраста. Молодежи среди членов личных подсобных хозяйств крайне мало. Зачастую родители, откармливая на своем крестьянском дворе скот, стараются всеми силами выпихнуть детей из села в город, принося себя в жертву тяжкому деревенскому труду. Преемственности как тенденции в передаче ЛПХ от отцов к их детям не наблюдается.

Сказанное отнюдь не означает, что нужно отказываться от достижений науки и передовой практики, держась за вековые традиции и привычные для нашей страны технологии. Однако нельзя не признать, что внедрение высокотехнологичных комплексов в сельское хозяйство современной России порой обостряет и без того набухший клубок незрелых и перезрелых проблем отечественного АПК. Многие из людей трудоспособного возраста, могущих и желающих работать в общественном производстве, остаются не у дел, так как для обслуживания высокопроизводительных машин и оборудования, образно говоря, из каждого десяти работников требуется лишь два или три. Остальные, чувствуя свою невостребованность, часто не выдерживают подобного психологического испытания, не находят себе места в жизни. На их социальную адаптацию требуются немалые бюджетные средства, будь то

пособия по безработице, лечение от алкоголизма или нечто иное. Кроме того, исчезая из легального экономического пространства, эти люди чаще всего не платят налоги, не производят общественно полезную продукцию и не выполняют других социальных функций. Иногда они становятся обузой и для общества, и для семьи, и для самих себя. Поэтому при повсеместном внедрении новых технологий следует учитывать не только экономические и производственные результаты, но и социальные последствия, которые, кстати, имеют и экономическую сторону, требуя больших затрат на разрешение возникающих проблем. К тому же нельзя забывать о необходимости сохранения сложившегося многими десятилетиями сельского социума, который может быть нарушен вследствие резкого расслоения населения.

Данный постулат обуславливает третье обстоятельство – интенсивно технократический технологический уклад не должен разрушать привычный для сельской России социальный уклад, иначе локальные выигрыши в объемах производства и в получении доходов не смогут компенсировать огромные потери в социальной сфере. На поддержание веками сложившихся деревенских укладов направлены усилия многих правительств во всем мире. Достаточно вспомнить заботу западноевропейских политиков, буквально лелеющих альпийских крестьян, производящих по старинным технологиям знаменитые сыры и масло и сохраняющих вековые традиции сельского уклада жизни.

Разумеется, приход в сельское хозяйство прогрессивных технологий нельзя тормозить, ибо это червато отставанием в конкурентной борьбе на всё более глобализирующемся продовольственном рынке. Но нельзя и искусственно повсеместно насаждать технократические способы производства в сельском хозяйстве, сколь бы они ни были внешне привлекательными. Очевидно, что между различными технологическими укладами в АПК должен соблюдаться баланс, и все они должны иметь право на существование и мирное соседствование, подобно разнообразию предприятий различных организационно-правовых форм. Так, последние представлены различными производственными кооперативами, К(Ф)Х и ЛПХ, агрофирмами, государственными предприятиями и многими другими формами, сосуществующими друг с другом.

Каждая из этих форм несет в себе определенные преимущества и недостатки, и каждый учредитель предприятия вправе выбирать наиболее подходящее для себя. Подчеркну, что любая организационно-правовая форма обладает какими-то конкурентными преимуществами. Так же и всякий технологический уклад в сельском хозяйстве имеет не только изъяны, но и преимущества.

Попробуем сгруппировать существующие в современной аграрной экономике России основные способы производства, классифицируя их в технологические уклады. Помимо выше упомянутого интенсивно-технократического, можно ещё выделить естественно-инновационный и натуральный. Ко второму типу технологического уклада – **естественно-инновационному** – относятся многие типичные сельскохозяйственные предприятия страны, ведущие производство по традиционным для нас технологиям. При этом речь идет не о консервации способов производства, поскольку многие из этих предприятий систематически внедряют различные новации, а об использовании конкурентных преимуществ российского сельского хозяйства, одним из которых является, в известной степени, реликтовость нашего земледелия.

Отечественные сельскохозяйственные угодья и раньше, и особенно теперь получают мало агрохимикатов по сравнению с земледелием в развитых странах. В настоящее время дозы применяемых минеральных удобрений, пестицидов и других искусственных средств в российском аграрном производстве примерно на порядок ниже, чем в государствах ЕС или Северной Америки. Это позволяет организовать на российских землях производство экологически чистой продукции. Подобные потенциальные возможности в мире очень ограничены. Наиболее продвинутое в аграрном отношении страны уже почти исчерпали их, пойдя по интенсивно-технократическому пути развития, сопровождаемому массовым использованием агрохимикатов. Даже при строгом соблюдении технологических регламентов их применения, неукоснительном следовании требованиям многочисленных МДУ и ПДК эти препараты не могли быть полностью утилизированы, неизбежно концентрируясь в почве, подземных водах и прочих объектах окружающей среды.

У России, по счастью, этого не произошло. В целом низкоинтенсивные способы ведения производства

и раньше, и теперь во многом пре-
дохранили наши земли от «наше-
ствия» химикатов. Наряду с обшир-
ными просторами это обстоятель-
ство порождает мощное конкурент-
ное преимущество, которое может
быть лучше всего использовано при
естественно-инновационном техно-
логическом укладе. Можно предпо-
ложить, что интенсивно-технократи-
ческий путь развития сельского хо-
зяйства быстро сведет на нет дан-
ное преимущество за счет глобаль-
ной химизации.

Спрашивается, а как быть с кон-
курентной борьбой на рынке продо-
вольствия, где массового потребите-
ля прежде всего интересуют обилие
продуктов и цена? Безусловно, про-
изводимая по высокоинтенсивным
технологиям продукция может быть
получена в больших объемах при от-
носительно низкой себестоимости,
что, казалось бы, делает её неуда-
вимой на конкурентном поле по срав-
нению с товарами, произведенными
другими способами. Однако выра-
щенная на основе естественных ме-
тодов продукция может иметь важ-
ное экономическое преимущество –
экологическую чистоту или, по мень-
шей мере, большую покупательную
привлекательность вследствие сво-
его приближенного к природе проис-
хождения.

Осознание необходимости по-
треблять, а следовательно, и поку-
пать естественные продукты все бо-
лее укрепляется у массового потре-
бителя. Поэтому наряду с ценой на
продовольствие покупателя не в
меньшей мере интересует качество
продуктов. Высокое, определяемое
в первую очередь экологической чи-
стотой качество продовольствия, как
правило, отражается на уровне по-
требительских цен. Не случайно, на
экологически чистую продукцию
цена гораздо выше. Следовательно,
проигрывая в количестве производи-
мых товаров и размере удельных из-
держек, естественно инновационный
технологический уклад сельского
хозяйства может иметь преимуще-
ство в качестве продукции, продава-
емой по высоким ценам.

Можно утверждать, что этот тех-
нологический уклад имеет явное кон-
курентное преимущество, которое
можно характеризовать экологичес-
кой рентой. Подобно дифференци-
альной ренте по естественному пло-
дородию, приносящей владельцу
плодородной земли заведомый до-
ход, экологическая рента обуслови-
вает дополнительную выручку тем,
кто ведет производство в естествен-
ных условиях. Следует признать, что

до настоящего времени это важное
конкурентное преимущество, по
большому счету, не реализовано.
Несмотря на хорошее качество мно-
гих продуктов, обусловленное произ-
водством в естественных условиях,
это не сказывается на их цене. Ос-
новные качественные характеристи-
ки сельскохозяйственной продукции
отражают, с одной стороны, некото-
рые её органолептические и потре-
бительские свойства, а с другой –
отдельные экологические парамет-
ры, главным образом, отсекающие
биологически опасные продукты от
потребителя. Причем в современной
России эти характеристики в боль-
шей степени касаются растениевод-
ческой продукции, когда определя-
ют содержание клейковины, белка,
натуру зерна и некоторые другие. Но
и в растениеводстве, и в животновод-
стве качество производимой в нашей
стране продукции остается недо-
оцененным.

Интуитивно покупатели стремят-
ся приобретать продовольствие,
произведенное не с использованием
агрохимикатов, а естественным
способом. И если во многих разви-
тых странах налажен процесс про-
изводства и реализации экологичес-
ки чистой продукции, стоящей боль-
шие деньги, то у нас он находится в
зачаточном состоянии. До сих пор,
обладая необходимыми природными
условиями для получения высокока-
чественной и экологически чистой
продукции в огромных количествах,
мы не сумели этим воспользоваться.
Мясо откормленных на есте-
ственных сенокосах степной России
овец и крупного рогатого скота, об-
ладающее отменными вкусовыми
свойствами и несомненной экологи-
ческой чистотой, реализуется по це-
нам, не отражающим его истинного
качества. Мясо в супермаркетах,
произведенное с помощью промыш-
ленных технологий со всем набором
сопутствующих им химикатов, стоит
гораздо дороже. Автор этих строк,
приобретя однажды на сельскохо-
зяйственном рынке «Юбилейный»
г. Саратова неказистую на вид «сте-
пную» говядину, выращенную на про-
сторах Заволжья, отказался раз и
навсегда от покупки мяса в сетевых
магазинах, прежде всего по сообра-
жениям качества продукции. К тому
же «степное» мясо, как минимум, не
дороже аналогичного товара, произ-
веденного по интенсивным техноло-
гиям, поскольку издержки на него
сводятся, главным образом, к зар-
плате скотоводов, а корма на есте-
ственных угодьях получают, можно
сказать, даром.

Казалось бы, при столь высоком
качестве продуктов и их низкой се-
бестоимости продавцы продоволь-
ствия должны были бы буквально го-
няться за российским сырьем. К со-
жалению, на практике этого не про-
исходит, прежде всего из-за того, что
сетевые магазины, определяющие
«погоду» на продуктовым рынке, ори-
ентированы на поставку им хорошо
расфасованного и брикетированно-
го мяса, главным образом из-за ру-
бежа. В нашей стране процесс не
только массового производства, но
и заготовки, хранения и предпродаж-
ной подготовки качественной отече-
ственной продукции остается в боль-
шинстве случаев не налаженным.
Это в значительной степени препят-
ствует распространению и объектив-
ной оценке естественно-инноваци-
онного технологического уклада в
сельском хозяйстве России, вслед-
ствие чего происходит ориентация на
интенсивно-технократический путь
развития как оптимальную модель
аграрного производства.

И, наконец, третий технологичес-
кий уклад сельского хозяйства на-
шей страны можно характеризовать
как **натуральный**, ибо он базируется
в основном на личных подсобных
и частично крестьянских (фермерс-
ких) хозяйствах. Как ни странно, не-
смотря на свою примитивность, это
уклад доминирует в современном
АПК России и по объемам произво-
димой в нем продукции сельского
хозяйства (более половины), и по
числу занятых рабочих рук. Ясно, что
на ведение натурального хозяйства
людей во многих случаях толкает
нужда. Значительная часть сельских
жителей вынуждена заводить скот и
вести хозяйство на своих подворьях
для того, чтобы прокормить себя и
своих близких. Наверное, многие из
них с удовольствием променяли бы
этот тяжелый, монотонный и низко-
квалифицированный труд, требую-
щий постоянной (без выходных)
ежедневной отдачи, на работу в об-
щественном производстве, будь она
хорошо оплачиваема.

Как отмечалось, перспективы
долговременного сохранения нату-
рального технологического уклада
весьма призрачны, по крайней мере
в современных масштабах. Скорее
всего, он будет постепенно угасать,
прежде всего из-за отхода от актив-
ной трудовой деятельности людей
среднего и старшего поколений. Но
в настоящее время данный техноло-
гический уклад, играющий исключи-
тельно важную роль в продоволь-
ственном обеспечении страны и за-
нятости сельского населения, необ-

Преимущества и недостатки технологических укладов в современном сельском хозяйстве России

Тип уклада	Основные субъекты хозяйственной деятельности	Преимущества	Недостатки
Интенсивно-технократический	Передовые предприятия различных организационно-правовых форм, включая К(Ф)Х	Возможность производства продукции в больших объемах при её низкой себестоимости. Большая восприимчивость к достижениям НТП. Возможность отбора кадров за счет высоких зарплаток. Способность извлекать большие прибыли.	Получение продукции, как правило, произведенной с помощью массового использования агрохимикатов, что обуславливает относительно низкое качество продовольствия. Ограниченная возможность привлечения сельского населения к работе на предприятиях, влекущая рост безработицы, обострение социальной напряженности.
Естественно-инновационный	Коллективные предприятия и К(Ф)Х различных уровней развития	Возможность производства экологически чистой продукции. Поглощение большого количества рабочих рук на селе, снятие социальной напряженности. Восприимчивость к достижениям НТП, различного рода инновациям. Возможность получения экологической ренты.	Ограниченные возможности производства продукции. Относительно высокая себестоимость продовольствия, которая, впрочем, может быть компенсирована ростом цены вследствие экологической чистоты продуктов.
Натуральный	ЛПХ, частично К(Ф)Х	Свобода выбора для людей вида и типа производства, трудовой деятельности. Возможность производства эксклюзивной и экологически чистой продукции. Поглощение рабочих рук в неограниченных количествах. Препятствование безработице.	Примитивные условия производства. Тяжелый, монотонный, слабо механизированный труд. Слабая восприимчивость к достижениям НТП. Отсутствие ряда социальных гарантий (оплачиваемых отпусков, больничных листов и т.п.). Низкая доходность.

ходимо эффективно встраивать в общую конструкцию современного сельского хозяйства. Сделать это можно путем массового развития кооперации и аутсорсинга, то есть передачи непрофильных работ и услуг от основного производителя к обслуживающим структурам.

В данном отношении натуральный технологический уклад может взаимодействовать со вторым (естественно-инновационным), и отчасти с первым типом технологического уклада (интенсивно-технократическим). Обобщенный аутсорсинг следует применять прежде всего при производстве животноводческой продукции, когда коллективные хозяйства передают на договорных основах ЛПХ молодняк животных для откорма. Располагая надворными животноводческими постройками и рабочей силой, члены личных подсобных хозяйств откармливают переданный им скот до определенных кондиций, после чего возвращают его по заранее оговоренной цене коллективным предприятиям. Последние, в свою очередь, опять же на договорных условиях снабжают ЛПХ кормами, ветеринарными препаратами, проводят зоотехническое обслуживание.

Подобное взаимодействие позволяет весьма различным по своей сути технологическим укладам не только мирно сосуществовать, но и эффективно взаимодействовать, используя

свои сильные стороны и имеющиеся ресурсы. Так, большой проблемой для многих ЛПХ является реализация своей продукции по приемлемым ценам. Беря на себя функции заготовителя, коллективные предприятия, выступающие в роли аутсорсера, во многом облегчают участь членам ЛПХ, продающим откормленных животных по устраивающей обе стороны цене. Не остается в проигрыше и коллективное хозяйство, поскольку ему не приходится тратить на строительство и содержание животноводческих помещений, которые имеются в избытке на личных подворьях. Опыт эффективного взаимодействия на основе аутсорсинга между ЛПХ и крупными предприятиями имеется в Саратовской области, что на практике свидетельствует о реальной возможности сотрудничества между субъектами разных технологических укладов.

Несмотря на большие отличия в уровне технической оснащенности, технологичности, финансовом, информационном и кадровом обеспечении, каждый из них имеет свои явные преимущества и существенные изъяны (см. таблицу). Интенсивно-технократический уклад несет в себе возможности не только резкого увеличения объемов производства относительно недорогой продукции, но и отбора лучших работников за счет обеспечения высоких зарплаток.

Для него характерна большая восприимчивость к достижениям научно-технического прогресса. В то же время, как подчеркивалось выше, производство на его основе ориентировано на глобальную химиацию и использование высокоинтенсивных средств, что крайне затрудняет получение экологически чистой продукции. Кроме этого, привлечение лишь небольшой части трудоспособного населения к работе на предприятиях влечет за собой рост безработицы и обострение социальной напряженности в местности, где доминируют высокопроизводительные способы производства.

Естественно-инновационный технологический уклад преобладает во многих типичных коллективных сельхозпредприятиях различных организационно-правовых форм и различных уровней развития. Он применим как в передовых, так и в средних и даже слабо развитых предприятиях. Ему присуща потенциальная возможность получения экологически чистой продукции на базе естественных способов сельскохозяйственного производства. Вместе с тем этот технологический уклад восприимчив к различным инновациям, которые, впрочем, не должны менять его направленности на первоочередное использование природных методов хозяйствования. Данное обстоятельство имеет исключительно важное

значение, так как утрата способности производить продукцию в естественных условиях в результате, например, привнесения высокоинтенсивных технологий, лишает российское сельское хозяйство возможности извлекать экологическую ренту. Важным социальным преимуществом естественно-инновационного технологического уклада служит способность поглощения большого количества рабочих рук в сельской местности, обеспечение занятости трудоспособного населения.

Однако этот уклад таит в себе опасность ограниченного производства растениеводческой и животноводческой продукции, которая к тому же может иметь высокую себестоимость. Но данные экономические потери вполне могут быть компенсированы возрастанием цены на экологически чистые продукты. Пока, к сожалению, об этом приходится говорить лишь гипотетически, в будущем времени, поскольку соответствующая система, по большому счету, ещё не налажена в нашей стране. Но уже теперь у россиян растёт и ширится спрос на отечественное продовольствие и не столько в силу патриотизма, сколько в силу осознания высокого качества нашей сельскохозяйственной продукции. Очевидно, со временем аналогичный спрос на экспортируемые Россией продукты появится и за рубежом.

Натуральный технологический уклад современного сельского хозяйства охватывает ЛПХ и частично К(Ф)Х. Он несёт в себе свободу выбора видов, типов производства и трудовой деятельности, которая может быть ограничена только законом, собственными фантазиями и возможностями работающих. В этих условиях можно наладить производство эксклюзивной, а также экологически чистой продукции. Натуральный тип хозяйствования способен поглотить сколь угодно рабочей силы, противостоя безработице, что особенно важно в условиях экономического кризиса.

Но в то же время его характерными чертами являются в массе своей примитивные условия производства, основанные на тяжёлом, постоянном физическом труде, зачастую без выходных и отпусков. Натуральный технологический уклад плохо восприимчив к достижениям научно-технического прогресса и сулит низкую доходность.

Как видим, каждый из перечисленных технологических укладов имеет свои сильные и слабые стороны. Не затрагивая вопроса о перспективах их дальнейшего развития, что явля-

ется темой отдельного разговора, нужно сказать, что каждый из них заслужил право на существование в современном сельском хозяйстве России, играя определённую роль в экономике, экологии и социальной сфере. В настоящее время было бы неправильным делать ставку только на один из них, даже, как может показаться, самый перспективный. Да

это и нереально, поскольку невозможно одним типом технологического уклада сельского хозяйства «накрыть» всю аграрную Россию. У нашей страны есть свои, уникальные условия ведения сельскохозяйственного производства, которые из потенциальных возможностей необходимо превратить в реальные конкурентные преимущества.

Аннотация. Классифицированы три типа технологических укладов в сельском хозяйстве России: интенсивно-технократический, естественно-инновационный, натуральный. Выявлены их преимущества и недостатки. Предложено ввести категорию «экологическая рента». Обоснованы необходимость и возможность нахождения баланса между типами технологических укладов.

Ключевые слова: технологические уклады; сельское хозяйство; экологическая рента.

Abstract. There were classified three types of technological setups in agriculture of Russia: intensively technological, naturally innovative, natural. It were identified their advantages and disadvantages. It was offered category (term) "ecological rent". It was proven necessity and possibility to find balance between types of technological setups.

Key words: technological setups; agriculture; ecological rent.

Обсуждаем напечатанное

УДК 338.432/631.174

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ОКУПАЕТСЯ УРОЖАЕМ

М.Н. ИСЛАМОВ*, доктор экономических наук, председатель Курганской областной Думы (тел. (3522) 41-72-17; эл. почта:

В.И. ВОЛЫНКИН, заведующий отделом агрохимии

(Курганский НИИ сельского хозяйства)

Одной из главных задач современного этапа развития зернового производства в Российской Федерации является стабилизация наметившихся положительных тенденций. Практическая реализация этой задачи возможна лишь на основе внедрения прогрессивных агротехнологий, которые, как показывает мировой опыт, невозможно представить без широкого применения минеральных удобрений и других средств химизации земледелия. Иными словами, чтобы успешно развиваться в условиях рынка, сельское хозяйство России, в том числе

зерновое производство, должно идти по пути интенсификации. Одним из свидетельств тому, что для земледелия в условиях нашей страны интенсивные технологии доступны и экономически эффективны, является опыт успешных хозяйств – членов рейтингового Клуба «Зерно-100», список которых регулярно публикуется, в том числе и в журнале «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий».

Мы согласны с участниками дискуссии (**В.И. Кирюшин**, академик РАСХН, **А.И. Алтухов**, член-корреспондент РАСХН), что проблема рационального использования минеральных удобрений существует. Однако она намного шире, сложнее и комплекснее, чем затронута генеральным директором ООО «Азотэкон» **Д.П. Алейновым** в статье «А готово ли наше сельское хозяйство использовать минеральные удобрения?», опубликованной в первом номере журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» за 2009 г. Анализ многолетних исследований и практики

*В 1988 году в Курганской области была организована научно-производственная система «Семена», которая в последующем была преобразована в научно-производственный агрохолдинг «Кургансемена», где **Марат Нуриевич Исламов** с первого дня работал директором, а затем президентом.

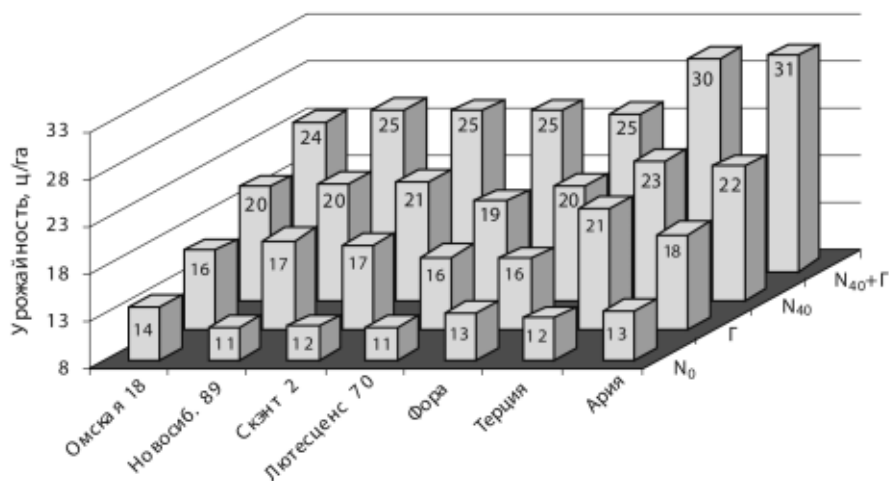
М.Н. Исламовым разработана и внедрена региональная рыночно адаптированная научно обоснованная система семеноводства, которая показала свою высокую эффективность. Благодаря научным разработкам, успешно применяемым предприятиями АПК, зерновое производство в Курганской области сохранено на высоком уровне. Сегодня Зауралье по объёму производства зерна на душу населения находится в числе лидеров в Российской Федерации.

применения удобрений убеждает в том, что удобрения являются сильным, но всего лишь одним из факторов роста продуктивности пашни. Недостаточно применять просто много удобрений, чтобы получать планируемый урожай с наибольшей окупаемостью издержек. Общий успех будет определяться правильным сочетанием применения удобрений с другими агротехническими и организационно-экономическими мероприятиями, которые вместе взятые должны подкреплять друг друга.

Важнейшим из этих других факторов является сорт. Его роль особенно возрастает при минимизации обработки почвы, площадь которой за последние годы сильно увеличилась. В связи с ростом засоренности посевов, болезней и вредителей сорт должен быть не только отзывчивым на минеральные удобрения, но и устойчивым к гербицидам и болезням. Результаты исследований позволяют сделать вывод, что отзывчивые на удобрения и устойчивые к гербицидам сорта у нас были и есть (см. рисунок).

При посеве по стерне за счет комплексного систематического применения удобрений и гербицидов прибавка урожая зерна в среднем за 2001-2004 гг. составила 10-18 ц/га при урожайности на контроле 11-14 ц/га. Реакция разных сортов на гербициды и удобрения, а также на их комплексное применение существенно различаются. Имунные сорта Ария и Терция селекции Курганского научно-исследовательского института сельского хозяйства (КНИИСХ) более отзывчивы на средства химизации. Правильный подбор сортов на фоне применения удобрений и гербицидов позволяет за счёт сорта дополнительно к прибавке от химизации получить ещё 5-6 ц/га зерна. Конечно, старые или менее отзывчивые сорта проигрывают, но не настолько, чтобы делать вывод: "Это равносильно закапыванию удобрений и своего труда в яму" [1].

Процесс смены сортов идет непрерывно, но не мгновенно. Требуется время на испытание и размножение новых сортов. С созданием научно-производственного агрохолдинга «Кургансемена» процесс сортосмены в регионе существенно ускорился. Пока, например, проводились исследования, результаты которых приведены выше, появились новые сорта пшеницы: Радуга (селекции КНИИСХ), Омская 35 (агрохолдинг «Кургансемена»), Тулеевская и другие, более отзывчивые на химизацию земледелия, в том числе на удобрения. В производственных условиях на полях агрохолдинга «Кургансемена» (табл. 1), сельскохозяй-



Урожайность пшеницы в зависимости от сорта, удобрения, гербицида (Г = Пума Супер 100+2,4-Д) на выщелоченном черноземе ($P_2O_5 = 60-70$ мг/кг) Центрального опытного поля (КНИИСХ) при посеве по стерне, 2000-2004 гг. (О.В. Волынкина, В.И. Волынкин)

ственных предприятий и фермерских хозяйств при комплексном применении средств химизации их урожайность достигает 35-45 ц/га и более.

Что касается вопроса: "Готово ли наше сельское хозяйство не в убыток себе использовать минеральные удобрения?", то в целом по России нам трудно объективно ответить, потому что речь идет не просто о применении удобрений, а об экономически эффективном и экологически приемлемом их использовании в конкретных условиях, которые сильно варьируют по регионам. В отношении сельского хозяйства Зауралья, которое вместе со всем земледелием России переживает сейчас глубокий кризис, эти возможности ограничены экономически. Поэтому можно сказать, что пока для большинства сельхозпроизводителей недоступно применение в полном объеме достижений научно-технического прогресса, в том числе в использовании минеральных удобрений. Однако и в этих непростых условиях, совершенствуя шаг за шагом технологию **по принципу последовательного устранения факторов, лимитирующих урожай**, с учетом экономической эффективности внедряемых агротехнических приемов, как показывает практика многих сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств, можно рентабельно заниматься производством зерна и одновременно повышать плодородие полей. Подтверждением происходящих положительных процессов в земледелии области является рост объемов применения средств химизации.

Если в начале 90-х годов применение удобрений в Курганской области упало до 3 кг д.в./га, то за последние годы в среднем на гектар посевов зер-

новых вносится около 20 кг удобрений (в основном азотных). Это в два раза меньше, чем применялось удобрений в годы с наибольшим поступлением их в Зауралье (1985-1989 гг. – около 40 кг д.в./га, в том числе азотных – 20-22 кг д.в./га пашни). Как видим, земледелие Зауралья и Западной Сибири не избалованно высокими дозами удобрений и ему еще далеко до рекомендуемых автором статьи канадских норм [1]. К тому же необходимо учитывать, что большая часть удобрений в советское время вносилась под кормовые культуры, поэтому в большинстве хозяйств удобрения не могли оказать существенного влияния на урожайность зерновых.

Подтверждением низкого уровня химизации земледелия в Зауралье в период, когда потребление удобрений в СССР достигало 27,2 млн т, является уровень содержания в почве фосфора. По состоянию на начало 2003 г. доля площади пашни в Курганской области с очень низким и низким содержанием подвижного фосфора (менее 50 мг/кг почвы) составляла 55% [6]. Близкие к этому показатели в Челябинской и Оренбургской областях и ряде других регионов страны.

Много места в статье Д.П. Алейнова отводится обсуждению низкой эффективности удобрений в земледелии России. Автор задаёт вопрос: "Почему такая огромная разница в эффективности минеральных удобрений у нас и в Голландии, у нас и в Канаде?" Если эффективность удобрений рассматривать как влияние на урожайность зерновых (прибавка урожая от удобрений или урожайность культур при удобрении), то сравнение с Голландией и в целом с Западной Европой некорректно. Там существенно продолжительнее вегетаци-

Влияние удобрений на урожайность зерновых культур на полях ЗАО "Агрокомплекс"Кургансемена"

Таблица 1

Культура	Фон удобрения					
	N ₃₀			N ₆₀		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Половинский район						
Пшеница (раннеспелая группа)	26,7	32,1	27,1	31,2	38,4	31,9
Ячмень	35,4	43,9	36,2	39,7	54,1	40,2
Каргапольский район						
Пшеница (раннеспелая группа)	18,1	26,2	23,9	20,3	33,9	28,3
Ячмень	38,4	35,1	32,8	49,2	43,4	39,3
Приобольный район						
Пшеница (раннеспелая группа)	28,4	19,0	15,1	33,7	22,8	18,9
Пшеница (среднепоздняя группа)	30,2	20,3	16,2	38,9	23,7	19,6

Эффективность химизации земледелия в Шадринском совхозе-техникуме Курганской области (В.И. Овсянников, Ю.Г. Холмов)

Таблица 2

Показатели	1961-1965 гг.	1966-1970 гг.	1971-1975 гг.	1976-1980 гг.
Пашня, га	3960	4121	4739	4800
Доля посевов зерновых, %	61,3	60,4	58	60
Внесено удобрений NPK, кг д. в./га	24	58	72	100
В том числе:				
N	—	38	43	72
P	—	20	23	28
Урожайность зерновых, ц/га	18,6	25,5	26,4	30,6
Окупаемость NPK, кг зерна/кг д. в.	-	20	16	16

Примечание. Прибавки от удобрений и окупаемость на фоне 24 кг/га д. в. NPK за первый период (1961-1965 гг.).

Уровень применения удобрений в хозяйствах Шадринского района, урожайность зерновых и окупаемость удобрений прибавкой зерна в среднем за 1976-1984 гг.

Таблица 3

Показатели	Группы хозяйств по уровням применения удобрений				
	I	II	III	IV	V
N, кг/га пашни	18,5	22,0	29,5	44,5	75
P, кг/га пашни	13,0	15,5	19,0	30,5	38
NPK, кг д. в./га пашни	34,5	43,5	57,0	90,0	120
Урожайность зерновых, ц/га	18,3	20,0	23,5	25,5	28,2
Окупаемость NPK, кг зерна/кг д. в.	-	19	23	13	12

Примечания: 1. В каждую группу входит по 5-6 хозяйств в порядке возрастания уровня применения удобрений. Взяты все 27 хозяйств района. 2. Прибавки урожая на фоне 1-й группы хозяйств.

онный период, а количество осадков в разы выше, чем в Зауралье и Западной Сибири. В Западной Европе урожаи и прибавки от удобрений будут всегда выше, чем в зоне рискованного земледелия, к которой относится большая часть площади пашни России с черноземными почвами, в том числе и Зауралье. Академик Д.Н. Прянишников писал: "...что если бы мы вздумали применять под все культуры минеральные удобрения в масштабах их применения в Голландии, Бельгии и Германии, мы пришли бы к абсурдным цифрам" [9].

Если эффективность удобрений рассматривать как отношение результата к затратам, то есть отношение прибавки урожая (стоимости прибавки) к дозе удобрений (затратам на удобрения), то в этом случае показатели будут близкими к мировым стандартам. Особенно показательны в этом смысле производственные данные.

Результаты исследований Курганского НИИСХ (бывшая Курганская опытная станция) уже в конце 60-х годов прошлого столетия позволили сделать вывод о высокой агрономи-

ческой и экономической эффективности применения удобрений на черноземах Зауралья и дать рекомендации производству. Этот вывод подтвердился практикой химизации земледелия. Первым примером успешного ведения земледелия на основе применения минеральных удобрений без паров в северной зоне Курганской области является опыт Шадринского совхоза-техникума (табл. 2).

С 1961 по 1980 год в среднем по периодам в 5 лет здесь было соответственно внесено на 1 га пашни по 24, 58, 72 и 100 кг азотно-фосфорно-калийных удобрений в действующем веществе. Урожайность зерновых с 18,6 ц/га в первом пятилетии поднялась до 30,6 ц/га в четвертом пятилетии. Окупаемость удобрений прибавкой зерна составляла 16-20 кг зерна/кг д. в. Такая окупаемость даже по западным критериям очень высокая.

В середине 70-х годов, когда заметно увеличились объемы поступающих в область удобрений, Шадринский район был объявлен районом сплошной химизации. Неравномерное распределение фондов удобрений между хозяйствами в расчете на гектар пашни позволило провести их группировку по уровню химизации земледелия (табл. 3).

Чем больше применяли хозяйства удобрений, тем выше была урожайность зерновых. При увеличении уровня насыщения пашни NPK с 34,5 до 120 кг/га урожайность зерновых возрастала с 16,8 до 28,2 ц/га. Окупаемость удобрений общей прибавкой зерна, как и в Шадринском совхозе-техникуме, была относительно высокая. Наблюдалась общая тенденция к снижению окупаемости удобрений прибавкой зерна с ростом дозы. Если сравнить с традиционной системой земледелия (без применения минеральных удобрений), при которой количество доступных питательных веществ, мобилизуемых из запасов почвы, достаточно для формирования урожая в среднем на уровне не более 12-16 ц/га зерна, то можно вполне обоснованно предполагать, что общая прибавка от удобрений в рассматриваемых примерах была бы еще выше. При группировке хозяйств не было чистого контроля (без удобрений).

Поэтому вывод автора статьи [1], что "Очень низкая эффективность использования удобрений в нашем растениеводстве – это проблема, доставшаяся нам в наследство еще с советских времен", вряд ли правомочно адресовать ко всем регионам России. К тому же природные условия Курганской области близки к канадским, а

Таблица 4

Влияние доз удобрений на урожайность пшеницы и окупаемость питательных веществ прибавкой зерна на выщелоченном черноземе Шадринского опытного поля (среднее 1968-2006 гг.), расчет по данным В.И.Овсянникова, В.П.Новоселова и др. [5]

Вариант	Пшеница по пару			Пшеница после кукурузы			Пшеница после овса		
	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.
Контроль	25,7			18,6			16,4		
P ₃₀	27,3	1,7	5,5	19,4	0,8	2,7	17,5	1,1	3,7
N ₄₀ P ₃₀	28,6	2,9	4,2	27,7	9,1	13,0	26,5	10,1	14,4
N ₈₀ P ₃₀	29,6	3,9	3,5	28,2	9,6	8,7	28,0	11,6	10,5
N ₁₂₀ P ₃₀	29,4	3,7	2,4	27,7	9,1	6,1	28,5	12,1	8,1

Примечание. Содержание P₂O₅ по Чирикову 80-100 мг/кг, K₂O – 110-130 мг/кг.

Таблица 5

Влияние доз удобрений на урожайность пшеницы и окупаемость питательных веществ общей прибавкой зерна на обыкновенном солонцеватом черноземе Макушинского опытного поля (среднее за 1968-2006 гг.), расчет по данным В.И.Овсянникова и Г.П.Попова [5]

Вариант	Пшеница по пару			2-я пшеница по пару			3-я пшеница по пару		
	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.	урожай, ц/га	прибавка, ц/га	окупаемость NP, кг зерна/кг д.в.
Контроль	23,3			18,6			16,5		
P ₃₀	28,6	5,3	17,7	22	3,4	11,3	19,2	2,7	9,0
N ₂₀ P ₃₀	28,9	5,6	11,2	24,8	6,2	12,4	22,6	6,1	14,2
N ₄₀ P ₃₀	29,8	6,5	9,3	25,5	6,9	9,9	24,1	7,6	10,9
N ₆₀ P ₃₀	29	5,7	6,3	25,3	6,7	7,4	22,8	6,3	7,0

Примечание. Содержание P₂O₅ по Чирикову <40 мг/кг, K₂O – 144-176 мг/кг.

Таблица 6

Окупаемость последовательного увеличения дозы удобрений последовательной прибавкой урожая зерна на выщелоченном черноземе Шадринского опытного поля (в среднем за 1968-2006 гг.)

Вариант	Пшеница по пару				Пшеница после овса			
	урожай пшеницы, ц/га	последовательная прибавка урожая, ц/га	последовательное увеличение дозы удобрений, кг/га	окупаемость последовательного увеличения дозы последовательной прибавкой урожая, кг зерна/кг д.в.	урожай пшеницы, ц/га	последовательная прибавка урожая, ц/га	последовательное увеличение дозы удобрений, кг/га	окупаемость последовательного увеличения дозы последовательной прибавкой урожая, кг зерна/кг д.в.
N ₀ P ₀	18,6	-	-	-	16,4	-	-	-
N ₄₀ P ₃₀	27,7	9,1	40	13,0	26,5	10,1	40	14,4
N ₈₀ P ₃₀	28,2	0,5	40	1,2	28,0	1,5	40	3,7
N ₁₂₀ P ₃₀	27,7	-0,5	40	-1,2	28,5	0,5	40	1,2

Примечание. Содержание P₂O₅ по Чирикову 70-80 мг/кг, K₂O – 110-130 мг/кг.

дозы удобрений, необходимые для получения одной тонны прибавки урожая зерна, в 2-3 раза ниже по сравнению с официальными нормативами.

Необходимо также учитывать, что официальная нормативная база по применению удобрений не предназначалась для использования непосредственно в хозяйствах (определение оптимальных доз удобрений), поэтому ее нельзя отождествлять с "...единственной базой, на которую может ориентироваться широкий круг наших сеятелей...", как считает Д. П. Алейнов [1]. Конкретные хозяйства для принятия решений по применению удобрений, как правило, использовали обла-

стные рекомендации, разработанные применительно к местным почвенно-климатическим, технологическим и экономическим условиям Зауралья. Поэтому дозы удобрений и соотношение между азотом, фосфором и калием в реальном производстве (табл. 2 и 3) существенно отличались от нормативных. Калийные удобрения практически не применялись. Их эффективность на черноземах и других почвах области, богатых калием, значительно ниже по сравнению с азотными и фосфорными удобрениями. С увеличением уровня применения удобрений доля азота в их составе возрастала. Для получения прибавки одной тонны

зерна требовалось 80-90 кг д.в. удобрений. Это лишний раз подтверждает, что **сорта не являются препятствием для эффективного использования удобрений!**

Результаты исследований Курганского НИИСХ в длительных стационарных опытах с удобрениями, заложенных в 60-70-е годы прошлого столетия, и практика химизации земледелия в новых социально-экономических условиях еще больше укрепили вывод о важной роли минеральных удобрений в повышении плодородия черноземов и на этой основе – урожайности зерновых культур. На наш взгляд, в длительных опытах условия

применения удобрений в большей степени приближены к производственным, чем в краткосрочных опытах. Это связано с последствием удобрений, которое в краткосрочных опытах не учитывается. При систематическом (ежегодном или периодическом) применении удобрений в длительных опытах действие удобрений данного года накладывается на последствие удобрений прошлых лет. В создании урожая данного года участвуют элементы питания разных лет внесения, причем роль остатков удобрений прошлых лет постоянно возрастает. Поэтому для получения одной и той же прибавки урожая в целом, по данным длительных опытов, требуется в 1,5-2 раза меньше удобрений по сравнению с результатами краткосрочных опытов. «В интегрированных многолетних многофакторных полевых опытах сельхозвузов и зональных НИИ в лесостепной и южно-таежно-лесной зонах эффективность минеральных удобрений по меньшей мере была вдвое выше так называемой «нормативной» [3]. Это одна из главных причин заниженной эффективности удобрений в старых нормативах, разработанных в основном по данным краткосрочных опытов. Поэтому «старые» нормативы окупаемости удобрений (3-4 кг зерна на 1 кг д.в. удобрений), «...не отвечают требованиям современного агропроизводства (8-10 кг зерна и более...)» и «...приводят к занижению эффективности азотных и завышению эффективности фосфорных и калийных удобрений» [6 и 7].

Разрабатывая технологии, нужно иметь в виду, что относительно невысокие нормы удобрений окупаются большими прибавками зерна (в расчете на единицу удобрений), чем высокие (табл. 4 и 5).

Здесь проявляется известный закон убывающей эффективности. Этот факт был подмечен в исследованиях КНИИСХ еще в начале 60-х годов. Поэтому начиная со второй половины 60-х годов в областных рекомендациях было записано, что при ограниченном количестве удобрений их эффективнее вносить относительно невысокими дозами на большую площадь. Такая формулировка в то время была связана с ограниченными фондами удобрений.

В настоящее время при наличии денежных средств можно купить удобрения по полной норме. При этом на передний план выходит вопрос: до какой степени выгодно повышать урожайность за счет удобрений? Чтобы ответить на него, нужны данные об отзывчивости зерновых культур на различные дозы удобрений в зависимости от плодородия

поля, о ценах на зерно и о стоимости удобрений вместе с расходами на их применение. Причем исходные данные, обработанные обычным способом (расчет окупаемости ведется на общую дозу и общую прибавку от удобрений), как в таблицах 4 и 5, не пригодны для этих целей. Здесь лучше подходит принцип дополнительного дохода от дополнительного расхода (окупаемость последовательного увеличения дозы последовательной прибавкой урожая зерна). Последовательное увеличение дозы выгодно до тех пор, пока дополнительные доходы превышают дополнительные расходы. Из данных, приведенных в таблице 6, видно, что окупаемость последовательного увеличения дозы азота последовательной прибавкой зерна падает стремительно, быстрее, чем окупаемость общей дозы общей прибавкой урожая, как представлено в таблице 4.

Если по данным таблицы 4 в варианте с внесением $N_{80}P_{30}$ под пшеницу после овса окупаемость удобрений прибавкой урожая составляет 10,5 кг зерна/кг д.в., то по расчетам в таблице 6 окупаемость дополнительной дозы N_{40} на фоне предыдущей $N_{40}P_{30}$ равна всего 3,7 кг зерна/кг д.в. По современным критериям эффективности удобрений (окупаемость не менее 7 кг зерна/кг д.в.) это повышение дозы азота неэффективно. Старые нормативы окупаемости удобрений прибавкой урожая были рассчитаны на общую дозу, то есть они непроизвольно были заниженными, а затраты удобрений на единицу прибавки, напротив, завышенными.

Большое влияние на эффективность удобрений, как видно из таблиц 4 и 5, оказывают предшествующие и агрохимические показатели почвы. При низкой обеспеченности фосфором (табл. 5) решающее действие на урожай оказывали фосфорные удобрения, а при средней обеспеченности фосфором (табл. 6) – азотные. Приведенные данные о зависимости окупаемости удобрений от сорта, гербицидов, предшественника, агрохимических показателей плодородия почвы и дозы внесения

свидетельствуют о сложности разработки нормативов. Если сюда добавить постоянно изменяющиеся цены на удобрения и зерно, а также неустойчивые погодные условия, то проблема становится еще сложнее.

Таким образом, старые нормативы, которые разрабатывались по методикам, не соответствующим рыночным условиям, и по данным краткосрочных опытов, вряд ли могут служить надежной основой для вывода о низкой эффективности использования удобрений в зерновом производстве России. И еще раз подчеркнем, что возделываемые сорта не являются препятствием для эффективного использования удобрений.

Литература

1. Алейнов Д.П. А готово ли наше сельское хозяйство использовать минеральные удобрения? // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №1. – С. 6-11.
2. Алтухов А.И. Если российское сельское хозяйство не готово использовать минеральные удобрения, может ли оно накормить страну? // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №4. – С. 19-27.
3. Кирушин В.И. Проблема минеральных удобрений в свете технологической модернизации земледелия // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №5. – с. 13-17.
4. Эффективность отдельных видов удобрений под сельскохозяйственные культуры для почв Российской Федерации (нормативы). – М: ФГНУ «Росинформагротех», 2003. – 388 с.
5. Севообороты и агротехнологии для современного земледелия Зауралья. Под редакцией С.Д. Гилева. Курган: ООО «Типография «Артес», 2009. – 126 с.
6. Методическое руководство по проектированию применения удобрений в технологиях адаптивно-ландшафтного земледелия. Под редакцией А.Л. Иванова, Л.М. Державина. М.: Минсельхоз РФ, РАСХН, 2008. – 392 с.
7. Методика разработки нормативов окупаемости минеральных удобрений прибавкой урожая сельскохозяйственных культур. М.: ВНИИА, 2009. – 148 с.
8. Алейнов Д.П. Национальные особенности российской химизации сельского хозяйства, или семьдесят лет безуспешной борьбы за стопудовую урожайность зерновых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. С. 36-39.
9. Прянишников Д.Н. Об удобрении полей и севооборотах. Избранные статьи. М.: Минсельхоз РФ, 1962. – 256 с.

Аннотация. Рассматриваются проблемы рационального и эффективного применения минеральных удобрений на примере Курганской области. Отмечается неточность и несостоятельность разработанных в прежние годы нормативов окупаемости удобрений. Делается вывод, что возделываемые сорта не препятствуют использованию удобрений.

Ключевые слова: минеральные удобрения; экономическая эффективность; окупаемость; зерновые культуры; сорта.

Abstract. There were considered problems of rational and efficient mineral fertilizers use by example of Kurgan Oblast. It were noted inaccuracy and unsoundness of former times rate-of-return approach standards in fertilizers use. It was drawn conclusion the present cultivars do not impede to use fertilizers.

Key words: mineral fertilizers; economical efficiency; recouping; grain crops; cultivars.

РАЦИОНАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н.И. ОКСАНИЧ, доктор экономических наук, руководитель отдела экономики и организации отраслей сельского хозяйства

(тел. (495) 700-08-23)

Е.Н. МАЛЫШЕВА, аспирант

(тел. 8 (903) 804-01-79)

(ВНИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве)

О.В. ЗАВГОРОДНЕВА, кандидат экономических наук, доцент

(тел. 8 (927) 501-06-84)

(Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия)

Понятие «размещение отраслей» тесно связано с понятиями «специализация» и «концентрация». Цель и объективная основа процесса концентрации состоят в использовании

техничко-экономических преимуществ крупного производства перед мелким. Сущность и экономическое содержание специализации состоит в общественном разделении труда,

которое проявляется постоянно и происходит в разных формах (территориальное, хозяйственное, внутрихозяйственное, отраслевое). Расширение одних отраслей за счет сокращения других может осуществляться до тех пор, пока дальнейший их рост уже не приносит экономической выгоды. *Размещение отраслей сельского хозяйства представляет собой территориальную, общехозяйственную и внутрихозяйственную специализацию, направленную на удовлетворение потребностей населения, рациональное и полное использование имеющегося ресурсного потенциала и получение оптимального дохода с единицы земельной площади [1].*

Размещение отраслей по отдельным регионам России зависит от их природно-климатических, экономических, экологических и других условий. Одним из важнейших факторов территориального размещения отраслей является землеобеспеченность регионов. Использование имеющегося потенциала зависит от степени рациональности размещения отраслей по отдельным территориям и хозяйствам.

Таблица 1

Группировка регионов России по уровню производства зерна на душу населения, кг

Группы регионов по уровню производства зерна на душу населения	Число регионов в группе	Средний уровень производства зерна	Средний уровень потребления хлеба и хлебопродуктов	Перечень регионов в группе
I группа до 50	12	14,7	120,3	Московская, Архангельская, Новгородская, Псковская, Астраханская, Кировская области; республики: Карелия, Коми, Тыва, Саха (Якутия); Хабаровский, Камчатский края
II группа 50,1 - 100	7	74,1	120,3	Тверская, Ярославская, Ленинградская области; республики Дагестан, Ингушетия; Приморский край
III группа 100,1 - 200	14	137,5	120,9	Владимирская, Ивановская, Смоленская, Вологодская, Калининградская, Свердловская, Читинская области; республики: Чеченская, Алтай, Хакасия; Пермский край; Еврейская АО
IV группа 200,1 - 400	9	316,1	119,7	Республики: Карачаево-Черкесская, Марий Эл, Удмуртская, Чувашская; Брянская, Нижегородская, Тюменская, Иркутская, Томская области
V группа 400,1 - 600	9	515,9	115,9	Республики: Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Северная Осетия-Алания; Тульская, Самарская, Ульяновская, Челябинская, Кемеровская, Амурская области
VI группа 600,1 - 1000	7	839,4	121,4	Воронежская, Рязанская, Ростовская, Пензенская, Новосибирская области; Республика Адыгея; Красноярский край
VII группа 1000,1 - 1500	8	1233,7	129,8	Белгородская, Тамбовская, Волгоградская, Оренбургская, Саратовская области; республики: Башкортостан, Мордовия, Татарстан
VIII группа свыше 1500	8	1751,4	140,6	Курская, Липецкая, Орловская Курганская, Омская области; Республика Алтай, Краснодарский, Ставропольский края
Итого	74	538,7	123,1	

Группировка регионов России по уровню производства картофеля на душу населения, кг

Группы регионов по уровню производства картофеля	Число регионов в группе	Средний уровень производства	Средний уровень потребления	Перечень регионов в группе
I группа до 100	7	43,2	73,0	Мурманская, Магаданская области; республики: Ингушетия, Калмыкия, Чеченская, Саха (Якутия); Чукотский АО
II группа 100,1 - 150	10	121,3	101,6	Республики Карелия, Коми, Адыгея, Дагестан, Тыва; Архангельская, Калининградская, Ростовская области; Краснодарский, Ставропольский края
III группа 150,1 - 200	10	172,3	124,7	Московская, Астраханская, Волгоградская, Оренбургская, Ульяновская, Свердловская, Читинская области; Камчатский край, республики: Северная Осетия-Алания, Алтай
IV группа 200,1 - 250	12	229,5	123,7	Ярославская, Нижегородская, Кировская, Самарская, Саратовская, Тюменская, Челябинская, Новосибирская области; республики: Кабардино-Балкарская, Бурятия; Пермский, Приморский края
V группа 250,1 - 300	8	272,1	143,6	Ивановская, Вологодская, Пензенская, Кемеровская, Томская, Сахалинская области; Республика Хакасия; Хабаровский край
VI группа 300,1 - 400	10	361,8	159,2	Владимирская, Тверская, Ленинградская, Псковская, Иркутская области; республики: Карачаево-Черкесская, Башкортостан, Мордовия, Удмуртская; Красноярский край
VII группа 400,1 - 600	14	468,3	168,6	Белгородская, Воронежская, Калужская, Костромская, Рязанская, Смоленская, Тульская, Новгородская, Курганская, Омская, Амурская области; республики: Марий Эл, Татарстан; Алтайский край
VIII группа свыше 600	7	806,9	193,6	Брянская, Курская, Липецкая, Орловская, Тамбовская области, Чувашская Республика, Еврейская АО
Итого	78	307,6	137,4	

В условиях планово-директивной экономики процессы размещения отраслей по отдельным регионам, специализация и концентрация отдельных сельскохозяйственных предприятий были научно обоснованы и регулировались государственными органами посредством таких инструментов, как госплан, госзакупки, дифференцированные по экономическим зонам цены. Поэтому уровень потребления основных продуктов питания в стране к 1990 году почти соответствовал медицинским нормам питания. При проведении аграрных реформ государственная система регулирования рационального размещения отраслей была разрушена. Размещение отраслей стало трансформироваться под влиянием рыночного механизма (спроса и предложения, рыночных цен). В результате снизилось производство продукции животноводства и потребление населением страны высокобелковых продуктов. Закупки импортного продовольствия возросли, превысив предельно допустимые нормы по отдельным его видам, что привело к снижению продовольственной безопасности страны.

В отраслях животноводства сложилась наиболее неблагоприятная ситуация, территории их размещения сузились. Сокращение поголовья отдельных видов животных в 2-3 раза привело к уменьшению кормовых угодий. Та земля, которая в настоящее время не используется в сельском хозяйстве, примерно равна площади выбывших из оборота кормовых угодий, и она будет вовлечена вновь в оборот только при условии восстановления животноводства. Трудовые ресурсы в сельском хозяйстве также частично будут дополнительно востребованы с восстановлением животноводства. Кроме того, из-за отставания восстановительных темпов развития отраслей животноводства от темпов развития отраслей растениеводства сдерживается развитие зернового производства. Относительное «перепроизводство» фуражного зерна в стране составляет в настоящее время 25-30 млн т. Именно столько не хватает фуражного зерна для обеспечения отраслей животноводства, при условии что они будут восстановлены до уровня, при котором потребности населения в мясе и молоке будут удовлетворяться полностью.

Проведенные нами исследования показали, что регионы страны различаются уровнем производства зерна на душу населения (табл. 1). Для обеспечения национальной безопасности необходимо производить в расчете на душу населения одну тонну зерна. Тогда его будет достаточно и для полного обеспечения населения хлебом, и сельского хозяйства – семенным материалом и фуражным зерном. Кроме того, будет создан необходимый страховой и переходящий запас. Только 16 регионов (VII и VIII группы) производят на душу населения зерно в объемах, достаточных для обеспечения себя полностью продовольственным, семенным и фуражным зерном. Они являются основными экспортерами зерна, вывозящими его как в другие регионы, так и за границу. Регионы шестой группы также почти полностью обеспечивают себя продовольственным, семенным и фуражным зерном. На остальных территориях зерна производится недостаточно.

Наиболее качественную продовольственную пшеницу производят на каштановых почвах с опреде-

Группировка регионов России по уровню производства овощей на душу населения, кг

Группы регионов по уровню производства овощей	Число регионов в группе	Средний уровень производства	Средний уровень потребления	Перечень регионов в группе
I группа до 50	11	26,5	75,0	Республики: Карелия, Коми, Ингушетия, Северная Осетия - Алания, Чеченская, Тыва, Саха (Якутия); Мурманская, Читинская, Магаданская области, Чукотский АО
II группа 50,1 - 100	17	81,1	100,1	Архангельская, Калининградская, Ульяновская, Свердловская, Тюменская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Томская, Амурская области; республики: Калмыкия, Татарстан, Алтай; Ставропольский, Алтайский, Красноярский, Приморский края
III группа 100,1 - 150	28	122,5	112,5	Белгородская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Курская, Липецкая, Московская, Орловская, Смоленская, Тверская, Тульская, Псковская, Ростовская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Сахалинская области; республики: Башкортостан, Мордовия, Удмуртская, Чувашская, Бурятия; Камчатский край
IV группа 150,1 - 300	19	184,9	131,3	Брянская, Воронежская, Костромская, Рязанская, Тамбовская, Ярославская, Вологодская, Ленинградская, Новгородская, Волгоградская, Кировская, Курганская, Новосибирская, Омская области; республики: Адыгея, Карачаево-Черкесская, Марий Эл, Хакасия; Еврейская АО
V группа свыше 300	3	339,7	177,7	Республики Дагестан, Кабардино-Балкарская; Астраханская область
Итого	78	123,5	111,6	

Таблица 4

Группировка регионов России по уровню производства мяса на душу населения, кг

Группы регионов по уровню производства мяса на душу населения	Число регионов в группе	Средний уровень производства	Средний уровень потребления	Перечень регионов в группе
I группа до 25	19	14,9	57,6	Ивановская, Архангельская, Мурманская, Новгородская, Астраханская, Нижегородская, Кемеровская, Магаданская, Сахалинская области; республики: Карелия, Коми, Ингушетия, Чеченская, Саха (Якутия); Приморский, Хабаровский, Камчатский края; Еврейская АО, Чукотский АО
II группа 25,1 - 50	35	36,6	56,9	Владимирская, Калужская, Костромская, Московская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Тульская, Ярославская, Вологодская, Калининградская, Псковская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Самарская, Ульяновская, Курганская, Свердловская, Тюменская, Челябинская, Иркутская, Новосибирская, Томская, Читинская, Амурская области; республики: Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия, Бурятия, Тыва, Хакасия; Пермский, Красноярский края
III группа 50,1 - 80	18	61,3	59,6	Брянская, Воронежская, Курская, Орловская, Тамбовская, Ленинградская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская области; республики: Адыгея, Башкортостан, Марий Эл, Татарстан, Удмуртская, Чувашская; Краснодарский, Ставропольский, Алтайский края
IV группа свыше 80	6	119,5	75,5	Белгородская, Липецкая, Омская области; республики: Калмыкия, Мордовия, Алтай
Итого	78	43,4	59,1	

ленным уровнем теплообеспеченности в Саратовской, Волгоградской, Ростовской, Курганской, Оренбургской, Омской, Челябинс-

кой, Новосибирской областях, в Ставропольском, Краснодарском и Алтайском краях. Но используется этот потенциал эффективно

лишь в Краснодарском и Ставропольском краях, имеющих наиболее благоприятные природно-климатические условия и уровень гос-

Группировка регионов России по уровню производства молока на душу населения, кг

Группы регионов по уровню производства молока на душу населения	Число регионов в группе	Средний уровень производства	Средний уровень потребления	Перечень регионов в группе
I группа до 100	8	41,9	177,4	Республика Коми, Мурманская, Магаданская, Сахалинская области; Приморский, Хабаровский, Камчатский края, Чукотский АО
II группа 100,1 - 200	23	159,7	207,5	Ивановская, Московская, Тульская, Архангельская, Калининградская, Новгородская, Астраханская, Волгоградская, Нижегородская, Самарская, Свердловская, Тюменская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Томская, Амурская области; республики: Карелия, Дагестан, Ингушетия, Тыва; Пермский край, Еврейская АО
III группа 200,1 - 300	24	247,7	234,0	Брянская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Липецкая, Орловская, Тамбовская, Тверская, Ярославская, Ростовская, Ульяновская, Новосибирская, Читинская области; республики: Адыгея, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Чеченская, Бурятия, Хакасия, Саха (Якутия); Краснодарский, Ставропольский, Красноярский края
V группа 300,1 - 400	16	360,8	265,7	Белгородская, Курская, Рязанская, Смоленская, Вологодская, Ленинградская, Псковская, Кировская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Курганская области; республики: Марий Эл, Кабардино-Балкарская, Чувашская, Алтай
V группа выше 400	7	485,9	328,3	Республики: Башкортостан, Карачаево-Черкесская, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Алтай; Омская область
Итого	78	245,2	235,4	

Таблица 6

Группировка регионов России по уровню производства и потребления яиц на душу населения, шт.

Группы регионов по уровню производства яиц на душу населения	Число регионов в группе	Средний уровень производства	Средний уровень потребления	Перечень регионов в группе
I группа до 100	11	60	155	Республики: Карелия, Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Чеченская, Алтай, Бурятия, Тыва; Самарская, Читинская области, Чукотский автономный округ
II группа 100,1 - 200	18	151	217	Московская, Тверская, Пензенская, Архангельская, Мурманская, Магаданская, Сахалинская, Курганская области; республики: Калмыкия, Коми, Кабардино-Балкарская, Северная Осетия-Алания, Саха (Якутия); Приморский, Хабаровский, Камчатский края, Еврейская АО
III группа 200,1 - 300	20	243	246	Брянская, Воронежская, Ивановская, Калужская, Курская, Орловская, Тамбовская, Калининградская, Новгородская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Свердловская, Кемеровская, Томская, Амурская области; республики: Татарстан, Карачаево-Черкесская, Чувашская; Красноярский край
IV группа выше 300	29	461	271	Белгородская, Владимирская, Костромская, Липецкая, Рязанская, Смоленская, Тульская, Ярославская, Ростовская, Вологодская, Ленинградская, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Саратовская, Ульяновская, Тюменская, Челябинская, Иркутская, Новосибирская, Омская области; Пермский, Краснодарский, Ставропольский края; республики: Алтай, Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Удмуртская
Итого	78	277	236	

Группировка регионов России по уровню самообеспечения продовольствием

Группы регионов			Число регионов в группе	Перечень регионов в группе
Обеспеченность земель	По условиям ведения сельского хозяйства	По обеспеченности продовольствием		
Достаточно пашни - свыше 0,3 га на 1 чел.	Благоприятные условия	Свыше 80%	5	Белгородская, Липецкая, Омская области; республики Мордовия, Алтай
		На 50-80 %	17	Брянская, Воронежская, Курская, Орловская, Тамбовская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская области; республики: Адыгея, Башкортостан, Марий-Эл, Татарстан, Удмуртская, Чувашская, Алтай; Краснодарский, Ставропольский, Алтайский края
		На 25-50%	26	Владимирская, Калужская, Костромская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Тульская Ярославская, Вологодская, Калининградская, Псковская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Самарская, Ульяновская, Челябинская, Курганская, Свердловская, Тюменская, Иркутская, Новосибирская, Томская области; Карачаево-Черкесская Республика, Красноярский, Пермский края
		До 25%	5	области, Приморский край
	Неблагоприятные условия	Свыше 80%	1	Республика Калмыкия
		На 50-80 %	-	
		На 25-50%	4	Республики: Бурятия, Хакасия; Читинская, Амурская области,
		До 25%	1	Еврейская автономная область
Недостаточно пашни- меньше 0,3 га на 1 чел.	Благоприятные условия	Свыше 80%	-	
		На 50-80 %		Ленинградская область
		На 25-50%	4	Московская область, республики: Дагестан, Кабардино-Балкарская, Северная Осетия-Алания
		До 25%	3	Республики: Ингушетия, Чеченская; Астраханская область
	Неблагоприятные условия	Свыше 80%	-	
		На 50-80 %	-	
		На 25-50%	1	Республика Тыва
		До 25%	10	Республики: Карелия, Коми, Саха (Якутия); Хабаровский, Камчатский края, Архангельская, Мурманская, Магаданская, Сахалинская области, Чукотский автономный округ

поддержки значительно более высокий, чем в других регионах. В остальных регионах при недостаточном внесении удобрений, низкой технической оснащенности потенциал зернового хозяйства используется лишь наполовину.

Поэтому необходимо уточнение состава регионов, где целесообразно размещение в больших размерах посевов зерновых культур, регионов, способных обеспечивать не только себя, но и другие территории продовольственным и фуражным зерном, а также увеличивать экспортные поставки зерна. Необходимо обоснование потребности в ресурсах для перевода отрасли на инновационную

модель развития и определение источников финансирования для этих целей.

Следует отметить, что фактическое потребление хлеба и хлебопродуктов превышает научно обоснованную норму (107 кг на человека в год) во всех регионах в среднем на 15%, но самый высокий уровень потребления (на 30% выше нормы) – в регионах восьмой группы.

Производство картофеля размещено практически во всех регионах России, где есть пашня. Причем размеры производства картофеля зависят от размера пашни в регионе, качества земли и уровня влажности. Следует отметить, что свы-

ше 90% картофеля сосредоточено в ЛПХ населения. Больше всего картофеля производится в Белгородской, Воронежской, Курской, Нижегородской, Челябинской, Брянской, Липецкой, Московской, Тамбовской областях, а также в Краснодарском, Алтайском и Красноярском краях, в республиках Башкортостан, Татарстан, Удмуртской и Чувашской. Эти регионы поставляют картофель в другие регионы страны.

Рациональная норма потребления картофеля составляет 120 кг на человека в год [3]. Производится в среднем по всем регионам в 2,5 раза больше. Часть его перераба-

тывается, часть скормливается животным. Не могут обеспечить потребление картофеля на уровне нормы за счет собственного производства только регионы первой группы (табл. 2), в остальных же его производится достаточно. Но только регионы VI, VII и VIII групп вывозят его за пределы своей территории в больших объемах. В этих регионах картофеля потребляется традиционно значительно больше, чем установлено рациональной нормой питания.

Рациональная норма потребления овощей равна 145 кг на человека в год [3]. В целом по регионам России фактическое потребление овощей составляет 77% от нормы. И лишь в регионах IV и V групп овощи производят не только для удовлетворения потребностей своего населения, но и вывозят за пределы своих территорий (табл. 3).

Норма потребления мяса составляет 81 кг на человека в год [3]. Только лишь в шести регионах потребность в мясе удовлетворяется за счет собственного производства (табл. 4). Больше всего производится мяса в Белгородской области – 250 кг на человека, или в 3 раза больше установленной нормы. В остальных регионах для удовлетворения потребности населения мясо и мясные продукты импортируются. Регионы с большим ресурсным потенциалом (Волгоградская, Ростовская, Самарская, Ульяновская, Курганская, Челябинская и другие области) обеспечивают себя мясом только на треть.

Рациональная норма потребления молока и молочных продуктов равна 392 кг. Фактически потребляется только 60% от нормы (табл. 5). Лишь в 7 регионах производство молока находится почти на уровне установленной нормы, но население даже в этих регионах потребляет его значительно меньше нормы, часть молока вывозится в другие регионы. Во все регионы завозятся сливочное масло, сыры, другие молочные продукты.

Самое большое поголовье коров размещено в Республике Башкортостан. Крупными производителями молока являются республики Дагестан и Татарстан, а также Оренбургская, Саратовская, Ростовская, Новосибирская области, Алтайский и Краснодарский края. Восстановление поголовья коров с обновлением его племенного состава наиболее активно осуществляется в Ленинградской, Белгород-

ской, Вологодской, Владимирской, Липецкой областях.

Рациональная норма потребления яиц равна 298 шт. на человека в год [3], потребляется в среднем по стране 236 шт. (79% от нормы). В 29 регионах (IV группа) производится яиц в 1,5 раза больше нормы, но потребляется на месте только в пределах 90% от нормы (табл. 6), остальное яйцо вывозится в другие регионы.

В отдельных регионах, входящих в четвертую группу, производство яиц и мяса птицы превышает внутреннюю потребность, и потому они вывозятся в другие регионы. Во всех регионах третьей и четвертой групп имеются большие резервы для увеличения объемов мяса птицы, так как в них производится достаточное количество фуражного зерна. Рост объемов производства сдерживается по той причине, что в период проведения аграрных реформ и приватизации птицефабрик половина из них из-за проведения процедуры банкротства приостановила свою деятельность и простаивает. Часть этих птицефабрик можно восстановить, провести техническую и технологическую модернизацию. Самыми крупными производителями яиц и мяса птицы являются Белгородская, Свердловская, Челябинская области, которые вывозят продукцию отрасли птицеводства далеко за свои пределы.

Проведенный анализ свидетельствует, что размещение отраслей не соответствует имеющемуся у них потенциалу и требует усиления государственного регулирования и увеличения средств на развитие отдельных отраслей. Следует обратить внимание на то, что ряд регионов с достаточным уровнем землеобеспеченности, находящиеся в благоприятных для ведения сельского хозяйства условиях, не могут обеспечить себя продовольствием собственного производства (табл. 7). Особенно проблематичным является обеспечение населения мясом и мясными

продуктами, молоком и молочными продуктами. Обеспечивают себя продовольствием только 6 регионов, в том числе Республика Калмыкия, имеющая неблагоприятные для сельского хозяйства условия. Остальным регионам с благоприятными условиями требуется поддержка, особенно необходима помощь в восстановлении отраслей животноводства.

Госпрограммой развития сельского хозяйства на 2008-2012 годы предусмотрено увеличение производства мяса и молока. Для достижения установленных Госпрограммой показателей-индикаторов Минсельхоз России заключает с регионами соглашения. Но они не всегда обоснованы, с научной точки зрения, и потому большинством регионов соглашения по производству мяса и молока в 2008 году не выполнены [2]. Необходимо, на наш взгляд, переходить от заключения необоснованных соглашений с регионами к установлению для них квот на производство сельскохозяйственной продукции. С этой целью следует определить по каждому виду продукции по 25-30 регионов с наиболее благоприятными для этого условиями. А так же необходимо ежегодно устанавливать цены, по которым в пределах квот будет закупаться продукция. Квотирование по регионам с последующим распределением квот между сельхозпроизводителями, а также индикативное ценообразование на отдельные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия обеспечат увеличение производства мяса и молока и, следовательно, продовольственную безопасность России.

Литература

1. Завгороднева О.В. Механизм размещения отраслей сельского хозяйства. – М.: ООО «НИПКЦ «Восход-А», 2009
2. Оксанич Н.И. Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства. Научный доклад. – М.: Восход – А, 2009
3. Продовольственная безопасность России. Под. ред. А.И. Алтухова. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008.

Аннотация. Исследовано фактическое размещение отраслей сельского хозяйства по регионам России, обоснована необходимость государственного регулирования рационального размещения отраслей с целью обеспечения продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: специализация; размещение отраслей сельского хозяйства; производство и потребление продовольствия на душу населения; квотирование; ценообразование; продовольственная безопасность.

Abstract. Actual agricultural branches allocation by Russia regions was researched. It was proven necessity of government control of rational agriculture branches allocation for the purpose of national food safety.

Key words: specialization; agriculture branches allocation; production and consumption of food per capita; quota system; price setting; food security.

РЕЗУЛЬТАТЫ КОНЪЮНКТУРНОГО ОПРОСА КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В 2008 ГОДУ

К.Г. БОРОДИН, заместитель руководителя отдела регулирования аграрных рынков, доктор экономических наук, главный научный сотрудник

(Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, тел. (916) 656-66-31; эл. почта: borkg_cd@mail.ru)

В 2008 году сотрудниками ВИАПИ имени А.А. Никонова был проведен конъюнктурный опрос руководителей крупных и средних сельскохозяйственных организаций (СХО) в целях выявления основных тенденций развития СХО и исследования факторов их конкурентоспособности.

Проведение анкетного опроса позволяет получать неискаженную информацию «из первых рук», которая представляет собой достоверную базу данных о деятельности крупных и средних СХО. Исследование деятельности крупных и средних организаций на основе анализа результатов опроса позволило выявить наиболее существенные барьеры, сдерживающие развитие СХО, и основные факторы, способствующие раскрытию их потенциала.

Анкеты для опроса были разосланы в 3999 крупных и средних сельскохозяйственных организаций, при этом была соблюдена представительность выборки по регионам.

В рамках массового опроса на вопросы анкеты ответили 1014 руководителей СХО (или 25,4% от числа разосланных анкет) из 72 субъектов РФ.

Ниже приводятся основные результаты опроса.

1. Информация о респонденте

Размер сельхозугодий. Средний размер сельхозугодий у опрошенных СХО составляет 24 361 га. При этом минимальный размер сельхозугодий – 4,9 га (Кемеровская область), максимальный – 3675 000 га (Чукотский АО). По мере улучшения финансово-экономического положения СХО снижается средний размер сельхозугодий: с 28,5 тыс. га (неудовлетворительное положение) до 8,2 тыс. га (хорошее).

Численность постоянных работников. Средняя численность постоянных работников в расчете на одну организацию, принявшую участие в опросе, составила 130,6

чел. Численность работников по респондентам варьируется от 18 чел. (Еврейская АО) до 1758 чел. (Иркутская область). Средняя численность работников возрастает по мере улучшения финансово-экономического положения организации: с 77,6 чел. (неудовлетворительное положение) до 170,5 чел. (хорошее).

2. Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе

Финансово-экономическое положение СХО. В целом для 2007 года отмечается позитивная динамика перемещения СХО в разряд с «хорошим» и «удовлетворительным»

финансово-экономическим положением (табл. 1).

Во-первых, происходил некоторый рост числа СХО в самой группе с хорошим финансово-экономическим положением (на 4%).

Во-вторых, уменьшилось число СХО с неудовлетворительным финансово-экономическим положением (на 4%).

При этом доля СХО с удовлетворительным финансово-экономическим положением осталась примерно такой же, как и в 2006 году.

В структуре, безусловно, доминирует группа с удовлетворительным финансово-экономическим положением. Есть основания полагать (на основе анализа краткосрочной динамики), что, возможно, на ближайшую перспективу эта группа сможет приобрести еще большую устойчивость.

Как известно, сокращение издержек при выпуске однородной продукции достигается за счет увеличения масштаба ее производства при условии соответствующих инвестиционных вливаний. Следовательно, специализацию предприятия на выпуске одного-двух видов продукции следует считать потенциальным видом преимущества, которое при условии его сочетания с другими факторами (например, использование современных технологий) способно

Таблица 1
Распределение СХО по группам в соответствии с их финансово-экономическим положением в 2006-2007 гг., %

Год	Финансово-экономическое положение СХО)				
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное	затрудняюсь ответить	не указано
2007	11	55	27	1	6
2006	15	56	23	2	4

Таблица 2
Виды сельскохозяйственной продукции, производство которых осуществляется в крупных и средних СХО

Виды продукции	Число СХО - производителей	Доля СХО, %
1. Молоко	695	69,9
2. Зерно	661	66,4
3. Мясо КРС	585	58,9
4. Картофель	61	6,1
5. Подсолнечник	105	10,6
6. Свинина	36	3,6
7. Сахарная свекла	40	3,9
8. Овощи	47	4,7
9. Мясо птицы	25	2,5
10. Яйцо	24	2,4
11. Фрукты, ягоды	24	2,4
12. Шерсть	19	1,9
13. Баранина	11	1,1
14. Соя	7	0,7

обрести черты конкурентного преимущества.

Число **видов продукции**, в производстве которых специализируются опрошенные хозяйства, для 91% организаций ограничивается как минимум двумя видами; 58% организаций производят три и более вида продукции.

Общее число видов продукции, которые производят СХО-участники опроса – 14 (табл. 2). Среди ответивших организаций наиболее распространены следующие сочетания видов продукции:

- трех видов продукции: молоко, зерно, мясо КРС – 256 респондентов (25%);

- двух видов продукции: молоко, мясо КРС – 123 респондента (12%).

Безусловным лидером среди перечисленных в таблице 2 видов продукции является молоко, производство которого осуществляют около 70% СХО, более 66% организаций занимаются производством зерна и почти 60% – производством мяса крупного рогатого скота.

В целом для СХО, принявших участие в опросе, можно говорить о мясомолочном и зерновом видах специализации.

Не имеют **проблем с переработкой продукции** только 48% СХО. Не менее 50% хозяйств реализуют продукцию перерабатывающим предприятиям, не менее чем 20% – в торговую сеть. Только 10% СХО имеют собственную переработку сельскохозяйственной продукции.

У 51% СХО отсутствуют проблемы, связанные с **реализацией продукции**. Если провести аналогичную оценку по группам СХО, то об отсутствии проблем с реализацией продукции заявили:

- 72% организаций с хорошим финансово-экономическим положением;

- 50% СХО с удовлетворительным финансово-экономическим положением;

- 44% организаций с неудовлетворительным финансово-экономическим положением.

В наибольшей степени сбыт продукции СХО приходится на местный (районный) рынок (табл. 3). Производство второго вида продукции преимущественно ориентировано как на районный рынок, так и на последующую реализацию в соседних районах и областном центре.

Как правило, конкурентоспособные производители реализуют свою продукцию не только в своем регионе (области), но также продают ее покупателям из других регионов, если она способна конкурировать с

Таблица 3
Структура реализации продукции СХО по местам ее сбыта, %

Место сбыта продукции	Виды продукции		
	первый	второй	третий
Районный рынок	40	31	20
Рынки соседних районов	24	22	14
Областной центр	27	21	12
Рынки соседних областей	13	8	6
Вывоз в несоседние области РФ	9	6	4
Экспорт	2	1	0
Другое	3	2	2

Таблица 4
Источники конкурентного роста организаций с разным финансово-экономическим положением, %

Источники роста	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
Собственные инвестиции	47	31	9
Привлеченные инвестиции	46	39	14
Новые каналы сбыта продукции	25	12	4
Создание своей переработки	9	4	2
Другое	4	1	3

Таблица 5
Конкуренция на районных рынках по отдельным видам продукции, %

Вид продукции	Низкая	Средняя	Высокая	Затрудняюсь ответить
Зерно	35	32	5	7
Мясо	37	28	9	7
Молоко	35	32	7	6
Масличные	10	10	2	7
Овощи	11	7	3	6
Картофель	12	8	3	5

аналогичной продукцией, произведенной в соседних и несоседних областях. Кроме того, наиболее конкурентоспособные хозяйства могут поставлять свою продукцию на экспорт.

СХО реализуют:

- местным жителям и дачникам как минимум 25% только одного вида продукции;

- розничным продавцам на местных рынках с расчетом на месте – 8% и более;

- через собственные магазины или арендованные места в магазинах – 7% и более;

- через бытовой кооператив – больше 3%;

- переработчикам – свыше 53%;

- посредникам – более 32%;

- агрохолдингам – более 9%;

- несельскохозяйственным организациям – 2%;

- по контрактам государству – свыше 6%.

Также свою продукцию СХО продают:

- организациям;

- предприятиям оптовой торговли;
- элеваторам.

Примерно половина всех СХО увеличила объем реализованной продукции в целом за 2006-2007 годы. В 28% случаев источником роста объемов продаж послужили привлеченные средства; в 33% – собственные инвестиции; 12% организаций нашли новые каналы сбыта продукции, что дало возможность повысить реализацию; 4% создали собственную переработку продукции.

Среди прочих причин, по которым организация смогла увеличить объем реализации, были названы:

- участие в ПНП «Развитие АПК»;
- повысили продуктивность (урожайность);

- возросла производительность труда;

- увеличились цены реализации;

- улучшились производственные технологии;

- выросли госзаказы.

В числе основных причин, по которым СХО не смогла повысить объем реализованной продукции:

- полученной выручки не хватает для того, чтобы развивать производство – 41%;

- планируется перепрофилировать производство – 4%.

Среди прочих причин респонденты указали следующее: низкая платежеспособность покупателей, проблемы с реализацией, не хватает рабочих, сократились размеры сельхозугодий, предстоит процедура банкротства, сильная засуха, проблемы с правом собственности на землю, переоснащение производства.

Для анализа факторов повышения конкурентоспособности большой интерес представляет структура источников конкурентного роста организаций с разным финансово-экономическим положением (табл. 4).

Из таблицы 4 следует, что СХО с хорошим финансово-экономическим положением наиболее активно используют привлеченные средства. И это вполне объяснимо: в глазах инвесторов устойчивое положение организации является гарантией эффективного вложения средств.

СХО с хорошим финансово-экономическим положением быстрее других организаций находят новые каналы сбыта продукции. Вместе с тем строительство собственных перерабатывающих мощностей не является приоритетным направлением для повышения конкурентоспособности.

Конкуренция на районных рынках в целом пока остается на довольно низком уровне (табл. 5). В значительной степени это объясняется недостаточным уровнем производства отечественной продукции. При условии того, что Россия обладает сравнительными преимуществами в производстве многих видов продовольствия, следует говорить о низком уровне развития локальных рынков. Другими словами, рынки еще не достигли той стадии, когда конкуренция между производителями приобретает необходимую остроту.

Данные таблицы 5 весьма показательны. Наиболее низкая конкуренция, по оценкам респондентов, наблюдается на рынках мясомолочной продукции и зерна. Следствием низкой конкуренции и стабильно высокого спроса должен стать преимущественный рост этих секторов.

Таблица 6 содержит прогноз по предполагаемому развитию производства СХО на краткосрочную перспективу. Руководители СХО отметили, производство каких видов продукции они хотели бы развивать или, наоборот, ограничить в ближайшее время.

Весьма важная роль в формировании конкурентной среды на уровне

Таблица 6
Краткосрочный прогноз тенденций (намерений) СХО в производстве отдельных видов продукции, %

Вид продукции	Увеличить	Снизить	Оставить на прежнем уровне	Затрудняюсь ответить
Зерно	57	2	20	2
Сахарная свекла	3	3	2	1
Картофель	9	1	6	1
Овощи	6	1	3	1
Фрукты и ягоды	2	0	1	1
Подсолнечник	13	1	6	1
Мясо КРС	44	5	20	2
Свинина	10	4	6	1
Баранина	5	1	2	1
Мясо птицы	3	0	1	1
Яйцо	2	0	1	1
Молоко	61	2	8	2
Шерсть	3	1	2	1

Таблица 7
Использование кредита в зависимости от финансово-экономического положения СХО, % организаций в каждой группе

Вид кредита	Финансово-экономическое положение		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
Краткосрочный	83	78	66
Инвестиционный	67	51	25

не района или области принадлежит местным органам власти, а также мерам аграрной политики на уровне региона.

Сложившийся в РФ приоритет регионального финансирования сельского хозяйства по аналогии создаст у местных органов власти иллюзию того, что меры регионального регулирования являются более важными, чем меры аграрной политики на федеральном уровне. По мнению местного руководства, сложившиеся приоритеты могут послужить основанием для введения **административных (региональных) барьеров**.

Как показали результаты опроса, административные барьеры не влияют на деятельность СХО в 44% случаев. В остальном они проявляются в ограничениях на цены реализации (27%), ограничениях бюрократического характера (выдача разрешений, лицензий и т.п. (28%), ограничениях на вывоз продукции за пределы области (11%).

3. Факторы повышения конкурентоспособности

Решение основных задач по формированию эффективной рыночной среды должно происходить одновременно с расширением возможностей доступа сельских товаропроизводителей к рыночной информации.

Отсутствие источников информа-

ции о рыночной ситуации, инновациях в сфере аграрного производства свидетельствует об изоляции предприятий от внешней среды. Несвоевременное получение информации о новых законодательных актах и нормативно-правовых документах также отрицательно влияет на результаты хозяйствования. Важную роль в деятельности сельскохозяйственных организаций играет информация о состоянии рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и предложениях по поставкам материально-технических ресурсов.

Опрос показал, что основным **источником информации для анализа рыночной конъюнктуры** являются печатные издания (70%). Рыночная информация также поступает: из интернета (27%), из собственного аналитического подразделения СХО (5%), кроме того хозяйства осуществляют заказы на проведение маркетинговых исследований (3%).

По мере улучшения финансово-экономического положения организации все чаще прибегают к поиску рыночной информации по интернету, начиная с 11% в группе хозяйств с неудовлетворительным финансово-экономическим положением и заканчивая 49% в группе СХО с хорошим положением.

Сезонный характер аграрного производства и связанное с ним неравномерное поступление выручки в

отдельные периоды способствует возникновению повышенной зависимости организаций от краткосрочных заемных средств. Посредством создания эффективной системы кредитования государство во многом способствует развитию рыночных отношений и созданию благоприятной конкурентной среды.

Кредиты. Краткосрочными кредитами пользуются 68% опрошенных организаций, инвестиционные кредиты привлекает 45% хозяйств. Со всем не используют кредиты 32% СХО, среди них 17% сомневаются в том, что смогут рассчитаться по кредиту, 2% – некредитоспособны.

Использование краткосрочных и инвестиционных кредитов возрастает по мере улучшения финансово-экономического положения организаций (табл. 7). В определенном смысле возникает вопрос – почему более устойчивые хозяйства не практикуют использование собственных средств, а все чаще прибегают к кредитным ресурсам? Вероятно, ответ здесь состоит в том, что более благополучные СХО используют и собственные, и привлеченные средства в гораздо более крупных объемах, чем неблагополучные.

Наибольшим спросом среди отечественных товаропроизводителей пользуются краткосрочные кредиты на приобретение оборотных средств.

Наличие в районе деятельности СХО банков или их отделений упрощает процесс обращения за кредитом, способствует улучшению сотрудничества товаропроизводителя с кредитными организациями. Чем больше финансовых учреждений в районе, тем выше среди них конкуренция за клиента и, как следствие, тем лучше условия кредитования.

В районе деятельности СХО в 77% случаев находятся два и более кредитных учреждений, всего одно учреждение имеют в своем районе 21% хозяйств. Ни одного кредитного учреждения нет в районах расположения 2% СХО.

Не удовлетворены величиной процентной ставки:

- по краткосрочному кредиту – 26% организаций;
- по инвестиционному кредиту – 21%.

Соответственно для 74% СХО вполне приемлем срок краткосрочного кредита, для 79% – продолжительность инвестиционного кредита.

Только 59% организаций соглашались с требованием к залому по краткосрочному кредиту и 69% – по инвестиционному.

Таблица 8

В какой мере удовлетворены потребности СХО в кредите, % ответивших

Вид кредита	Абсолютно не удовлетворены	Более чем на треть	Более чем наполовину	Более чем на две трети	Полностью удовлетворены
Краткосрочный	21	14	13	6	24
Инвестиционный	19	8	10	6	16

Таблица 9

Препятствия к повышению конкурентоспособности СХО, %

Препятствия	%
Износ сельхозтехники, оборудования	84
Недостаток или износ производственных помещений	49
Низкопроизводительная технология	38
Недостаток квалифицированных специалистов	53
Недостаток работников массовых профессий	45
Высокие расходы на ГСМ	85
Высокие расходы на электроэнергию	68
Проблемы с доступом к рыночной информации	4
Проблемы с услугами сторонних организаций (низкое качество услуг, отсутствуют поблизости и т.п.)	11
Посредники, переработчики, торговля сбивают цены на сельхозпродукцию	52

Таблица 10

Формы договоров, преобладающие в отношениях с потребителями и поставщиками, %

Договоры	Долгосрочные	Сроком на год	На выполнение определенной работы	Работа без договоров
С поставщиками	7	48	28	3
С потребителями продукции растениеводства	4	43	27	10
С потребителями продукции животноводства	7	61	14	7

Из таблицы 8 следует, что потребности 35% всех опрошенных организаций в краткосрочном кредите удовлетворены менее чем наполовину. Четвертая часть хозяйств не имеет претензий к величине краткосрочного кредита, 16% – к величине инвестиционного.

В группе с неудовлетворительным финансово-экономическим положением потребности 42% хозяйств в краткосрочном кредите абсолютно не удовлетворены, в инвестиционном кредите полностью не удовлетворены потребности 33% СХО этой группы.

Вместе с доступом к кредитным ресурсам большое значение для реализации конкурентного потенциала организации имеет качество автомобильных дорог в районе ее местонахождения. Прежде всего это связано с тем, что рост цен на бензин и дизтопливо вызывает увеличение доли затрат на ГСМ в общей структуре издержек, а затраты этого вида для отечественных производителей являются одними из наиболее важных. Качественное дорожное покры-

тие и развитая транспортная инфраструктура стимулируют торговлю и, в конечном счете, способствуют развитию внутреннего рынка.

Половина ответивших организаций нашла состояние автомобильных дорог в своем районе неудовлетворительным, 42% – удовлетворительным, 7% – хорошим.

Данные таблицы 9 подтверждают то, что наиболее серьезным препятствием к росту конкурентоспособности организаций являются высокие цены на ГСМ – так ответили 85% всех СХО.

84% опрошенных хозяйств считают износ сельхозтехники и оборудования вторым по значимости барьером для реализации конкурентного потенциала организаций. Высокие энергозатраты (68%), недостаток квалифицированных специалистов (53%), а также давление посредников, переработчиков и торговли (52%) – это тоже довольно серьезные препятствия.

В отличие от других групп, в группе с неудовлетворительным финансово-экономическим положением

Социально-экономические условия и их изменение за последнее время, %

Условия	Хорошие	Средние	Плохие	Улучше- ние	Ухудше- ние	Без измене- ний
Доходы сельского населения	2	35	59	30	16	42
Транспортное сообщение с райцентром	29	47	18	21	10	53
Телефонная, почтовая связь	34	46	15	28	7	48
Доступность основных учреждений социальной инфраструктуры:						
детских	22	38	27	12	9	55
медицинских	13	54	26	13	12	55
учебных	21	56	14	13	8	56
юридических	6	27	48	7	5	58
Условия с занятостью трудоспособного населения	7	38	41	10	16	52

наиболее проблемным звеном является износ сельхозтехники и оборудования (93% всех хозяйств в группе), расходы на ГСМ занимают здесь второе место (89%).

Формы договоров, которые заключает СХО с поставщиками и потребителями, также характеризуют конкурентоспособность организации. Наличие долгосрочных договоров свидетельствует об устойчивости организации, ее способности на протяжении длительного времени надежно выполнять обязательства перед своими потребителями и поставщиками.

Большинство организаций – участников опроса предпочитают заключать договора или контракты сроком на один год или же на выполнение определенной работы, что свидетельствует о недостаточно сформировавшейся структуре локальных рынков (табл. 10).

Устойчивые связи с научными организациями, учебными заведениями, опытными станциями характеризуют конкурентное преимущество организации. Оно выражается в том, что на основе таких контактов производитель имеет возможность своевременно получать доступ к новым разработкам в сфере производства, маркетинга и т.п.

Подобные связи отсутствуют у 59% организаций, 22% хотели бы их установить. Сотрудничают с научными, учебными организациями и опытными станциями 41%, из них всего 11% отмечают определенное влияние сотрудничества на результаты хозяйственной деятельности.

В сельском хозяйстве, практически как и в любой другой сфере экономики, субъектам рынка приходится вести острую конкурентную борьбу, в которой выигрывают те, кто, как правило, может производить продукцию с минимальными издержками. Один из способов снижения себестоимости предполагает приобретение новой высокопроизводительной техники. В условиях дефицита собственных средств выходом может стать покупка техники на условиях **лизинга**.

Опыт покупки техники по лизингу имеют 49% опрошенных СХО; 27% отмечают посредственные результаты для своей хозяйственной и финансовой деятельности. Хорошие результаты от приобретения техники по лизингу имеют 12% СХО и плохие результаты – 9%.

В наибольшей степени лизингополучателей не устраивает лизинговая ставка (84%). Кроме того, не вполне приемлемыми являются:

- качество техники (69%);

- обеспечение лизинга (74%);
- первый взнос (авансовый платеж) (73%);
- срок лизинга (68%).

В условиях высокой зависимости аграрного производства от природно-климатических и метеорологических условий существенно возрастает роль **программ по страхованию**. Поэтому участие в программах по страхованию можно рассматривать как некоторое конкурентное преимущество.

Примерно треть СХО страхует свою продукцию. Для остальных потенциальных участников программ по страхованию препятствиями являются:

- высокий страховой взнос (50%);
- уплата взноса до получения выручки от урожая (37%);
- вознаграждение страховой компании (страховая ставка) (31%);
- ограниченный перечень сельскохозяйственных культур, по которым выплачиваются субсидии (11%);
- противоречие между отдельными пунктами договора страхования (10%).

Внедрение **инноваций** в хозяйственную деятельность организации способствует повышению ее конкурентоспособности. Ответившие СХО отметили следующие основные нововведения в своей деятельности:

- приобрели новую технику – 58% организаций;
- использовали новые сорта сельхозкультур – 40%;
- повысили качество продукции – 33%;
- использовали улучшенные породы скота и птицы – более 22%;
- смогли повысить цену за счет совершенствования схем реализации – 14%.

В рыночных условиях возможность ведения безубыточной деятельности связана как со снижением себестоимости продукции, так и с увеличением **цен реализации**. Безусловно, рост цен должен происходить одновременно с повышением **качества продукции**.

Для 67% организаций цена необоснованно занижена относительно качества продукции, но других покупателей нет; 25% хозяйств считает, что цена отчасти соответствует качеству и только 8% согласны с тем, что цена соответствует качеству.

При этом 68% СХО оценивают качество своей продукции как среднее, 30% организаций уверены в ее высоком качестве, а согласны с низким качеством всего 2% респондентов.

В условиях дефицита собственных средств, отсутствия достаточной залоговой базы для получения кредита в банке, чтобы осуществлять как минимум простое воспроизводство, организация вынуждена обращаться к услугам **частных инвесторов**. При этом 47% респондентов подтвердили свою готовность привлечь частные инвестиции на развитие собственного производства, а 17% СХО уже имеют частных инвесторов (из III сферы АПК – 70% из числа тех, кто уже имеет инвестора; нефтегазовые компании – 6%; строительные компании – 7%; частные предприниматели, автосалон – 16%). По мере улучшения финансово-экономического положения у СХО снижается потребность в привлечении частного инвестора. Это, вероятно, можно объяснить тем, что в обмен на финансовые вливания СХО теряет некоторую самостоятельность в принятии решений.

Таблица 12

Оценка эффективности действующих мер государственной поддержки, %

Меры государственной поддержки	Эффективная мера	Неэффективная мера	Затрудняюсь ответить
Единый сельхозналог	54	12	15
Субсидии на поддержку элитного семеноводства	54	11	11
Субсидии на уплату части страхового взноса при страховании урожая сельскохозяйственных культур	36	15	18
Субсидии на закладку и уход за многолетними насаждениями	20	6	25
Субсидии на поддержку племенного животноводства	50	9	12
Субсидии на продукцию животноводства (без субсидий на переработку)	57	13	9
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам	67	9	5
В том числе:			
краткосрочным (до 1 года)	56	10	5
инвестиционным (до 3-х лет)	50	8	5
Субсидии на приобретение ГСМ	67	16	3
Другое	3	1	0

Таблица 13

Наиболее важные для СХО направления государственной политики, %

Меры государственной политики	%
Снижение налогового бремени для товаропроизводителей	63
Снижение цен на ГСМ	92
Снижение цен на удобрения	67
Совершенствование механизма страхования урожая, включение в систему страхования сельхозтехники и животных	16
Развитие системы приобретения сельхозтехники на условиях лизинга	40
Обеспечение защиты от монополистов – посредников или переработчиков	30
Ограничение импорта	27
Списание долга (части долга) по кредиторской задолженности	35
Содействие развитию отраслевых союзов сельскохозяйственных производителей	7
Стимулирование интеграционных связей между СХО, переработкой и торговлей (агрохолдинги)	11
Развитие земельного рынка	7
Улучшение инвестиционного климата (введение налоговых, таможенных и прочих льгот при реализации инвестиционных проектов)	12
Увеличение объемов госзакупок сельхозпродукции по гарантированным ценам	46
Борьба с коррупцией в государственных структурах (взяточничество чиновников, поборы контролирующих органов и т.д.)	22
Развитие социальной сферы села	51
Другое	3

Большинство респондентов отмечает, что сельскохозяйственный бизнес как таковой для них не является привлекательным. Значительно большей мотивацией служит привязанность к сельскому образу жизни, к земле, на которой работали их отцы и деды (63%). Для остальных основным мотивом к тому, чтобы продолжать заниматься сельскохозяйственным производством, считается возможность выжить (37%), только 7% респондентов рассматривают сельское хозяйство как сферу, в которой можно вести прибыльный бизнес, и только одна СХО предполагает зарабатывать на купле-продаже земли;

19% хотели бы уйти из сельского хозяйства в более прибыльную отрасль.

Действие внешней среды всегда способно усилить или же ослабить конкурентный потенциал субъекта рынка, поэтому анализ состояния **социально-экономических условий** в сельской местности, в которой работает СХО, с точки зрения выявления факторов конкурентоспособности, представляет большой интерес (табл. 11).

Доходы сельского населения в районах деятельности респондентов скорее плохие, чем даже средние, и в 42% случаев улучшения не ожида-

ется. Несколько более оптимистичная картина наблюдается с занятостью трудоспособного сельского населения – в этом случае число СХО с хорошими и средними условиями превышает число крупных и средних хозяйств с плохими условиями.

Преобладают хорошие и средние условия в отношении транспортного сообщения с райцентром, отмечается наличие и действенность телеграфной и почтовой связи, а также – благоприятные условия в отношении доступа к основным учреждениям социальной инфраструктуры (за исключением юридических учреждений).

4. Меры государственной аграрной политики

Несмотря на то, что процессы либерализации международной торговли являются доминирующими и, в частности, предполагают сокращение поддержки национальных товаропроизводителей, актуальность мер государственной аграрной политики по-прежнему сохраняется.

Респонденты оценили эффективность действующих мер государственной поддержки (табл. 12). Наиболее востребованными среди крупных и средних СХО оказались следующие меры:

- субсидии на приобретение ГСМ;
- субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам;
- субсидии на продукцию животноводства (без субсидий на переработку);
- субсидии на поддержку элитного семеноводства;
- единый сельхозналог.

Вместе с тем все перечисленные меры, по мнению респондентов, были весьма недостаточными по объему, особенно большое число замечаний относилось к субсидиям на приобретение ГСМ.

28% респондентов оценивает **государственную аграрную политику в целом** как неэффективную, 61% – как недостаточно эффективную и всего 3% считают ее эффективной.

В таблице 13 респонденты выделили те направления государственной политики, которые, согласно их мнению, предстоит наиболее последовательно развивать.

Магистральным направлением является сокращение цен на ГСМ (92%). В группу вторых по значимости направлений вошли следующие:

- снижение цен на удобрения (67%);
- снижение налогового бремени для товаропроизводителей (63%);
- развитие социальной сферы села (51%);

- увеличение объемов госзакупок сельхозпродукции по гарантированным ценам (46%).

Весьма интересно было получить мнение руководителей о крупных государственных проектах в сфере сельского хозяйства, в частности, о Приоритетном национальном проекте «Развитие АПК». 9% респондентов полагают, что вклад, внесенный проектом в развитие АПК, достаточно мал, 25% респондентов указывают на средний вклад проекта и 24% руководителей уверены в значительном вкладе. Остальные участники опроса затруднились ответить.

Заключение. Крупные и средние организации в странах с развитой экономикой определяют вектор роста практически во всех отраслях

сельского хозяйства, поэтому регулярная и неискаженная информация с мест позволяет своевременно оценить текущую ситуацию и выявить ближайшие перспективы в сфере аграрного производства.

Проведенный конъюнктурный опрос дал возможность получить

весьма важные результаты, которые позволят органам управления сельским хозяйством принимать оперативные и вместе с тем взвешенные решения в вопросах повышения эффективности отечественного агропродовольственного сектора.

Аннотация. Представлены результаты опроса более 1 тыс. средних и крупных СХО по вопросам развития сельхозпроизводства. рассмотрены основные факторы, влияющие на эффективность деятельности и конкурентоспособность СХО, по оценкам их руководителей.

Ключевые слова: крупные и средние сельхозорганизации; эффективность сельхозпроизводства; конкурентоспособность; проблемы развития; меры господдержки.

Abstract. There were presented results of questioning more one thousand large and middle-size agriculture enterprises about agriculture production.

There were considered main factors affecting production efficiency and competitiveness of agriculture enterprises on base of the management opinions and appraisals.

Key words: large and middle-size enterprises, efficiency of agriculture production, competitiveness, development problems, measures of government assistant.

УДК 631.14:633.63(470.41)

СВЕКЛОСАХАРНЫЙ ПОДКОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

С.А. ШАРИПОВ, доктор экономических наук, профессор, ректор

А.Р. НИГМАТЗЯНОВ, и.о. доцента

(ФГОУ «Татарский институт переподготовки кадров агробизнеса», тел. (843) 277-58-16; эл. почта: tipkia@mail.ru)

В процессе становления и развития рыночных отношений в Российской Федерации произошел спад производства в свеклосахарном подкомплексе. Снижение урожайности сахарной свеклы, несовершенство взаимоотношений между предприятиями и организациями на различных стадиях, а также отсутствие инвестиций в свеклосахарное производство – все это привело к тому, что в последние годы для обеспечения потребностей в сахаре существенно возросла необходимость импорта тростникового сахара-сырца. Это ставит Россию в зависимость от стран – поставщиков сырья, от конъюнктуры мирового сахарного рынка и усиливает проблему продовольственной безопасности.

Повышение эффективности функционирования свеклосахарного подкомплекса требует тесного взаимодействия всех звеньев его технологического процесса – от семеноводства до реализации сахара конечному потребителю.

На современном этапе развития отечественного продовольственного

рынка особенностью свеклосахарного подкомплекса являются значительная концентрация и централизация производства и реализации сахара, возрастающее значение межрегиональных и внешнеэкономических связей. Структуру комплекса образуют организации, расположенные в 20 субъектах Российской Федерации (сахарные заводы, свеклосеющие хозяйства, машиностроительные предприятия, учебные, проектные и научно-исследовательские институты) [1]. По данным Союзрассахара, из 81 действующего сахарного завода 60 принадлежат шести торгово-промышленным компаниям: «Продимекс», «Евросервис», «Разгуляй», «Доминант», «Русагро» и Sucden. В общей сложности эти шесть структур контролируют более 69% существующих мощностей РФ по производству и переработке сахарного сырья. Остальная доля сахарных заводов распределена среди более мелких компаний, таких как «Новая энергетическая компания», управляющая компания «Татэнерго», «Русский сахар», «Золотая корона» и др. [2, 3].

Республика Татарстан входит в северную зону промышленного свеклосеяния. По мнению ряда исследователей, даже Пензенская и Рязанская области являются неблагоприятными по почвенно-климатическим факторам для формирования урожая данной культуры. Несмотря на это по инициативе академика ВАСХНИЛ В.П. Мосолова возможность возделывания сахарной свеклы в республике начали рассматривать почти столетия тому назад. Значительный научный вклад в разработку агротехники этой культуры в местных условиях внесли профессор А.К. Вершинин, кандидат сельскохозяйственных наук Ю.Г. Бутаков, И.Т. Храмов. Первый урожай фабричной свеклы в объеме 1500 т был получен в 1950 году в Нурлатском районе. Начиная с этого времени в республике проводилась целенаправленная работа по развитию одной из самых интенсивных отраслей растениеводства.

Исследования показывают, что при соответствующей поддержке правительства предприятия могут выращивать сахарную свеклу в достаточном объеме для обеспечения населения сахаром и продовольственной безопасности страны. В значительной степени это зависит от решения данных проблем на уровне регионов. В этой связи проанализируем состояние и развитие производства сахарной свеклы в Республике Татарстан.

За последние годы в республике много сделано по улучшению развития свеклосахарного подкомплекса как в области возделывания свеклы, так и в области ее переработки. Предпринятые меры позво-

лили сохранить зону свеклосеяния, внедрить западноевропейскую технику и технологию, увеличить производственные мощности сахарных заводов по переработке сахарной свеклы.

В последние годы сложилась положительная тенденция в развитии свеклосахарного подкомплекса – это рост урожайности и сахаристости сахарной свеклы. Так, в 2007 г. урожайность этой культуры составляла 290 ц/га, или увеличилась по сравнению с 2003 г. на 68 ц/га, сахаристость достигла 16,38%, или повысилась на 0,8 процентных пункта. В 2007 г. заготовлено 2002,9 тыс. т сахарной свеклы, что позволило получить 145,0 тыс. т сахара. Рост производства произошел за счет повышения урожайности и сахаристости.

Анализ динамики данных о производстве и заготовке сахарной свеклы в Республике Татарстан показывает, что за анализируемый период эта отрасль характеризуется стабильностью, несмотря на сокращение посевных площадей до 46,8 тыс. га.

Валовой сбор в зависимости от урожайности держится на уровне 2000 тыс. т с несущественными колебаниями по годам. В республике сохранена система госзаказа, и по этому каналу реализуется 80% произведенной продукции. Тогда как в целом по Российской Федерации за этот же период было допущено сокращение производства на 50%, а госзакупки в среднем составили 70% от валового производства.

Тем не менее, в республике остро стоит проблема обеспечения населения сахаром. Нормативная потребность населения республики, рассчитанная на основе физиологических норм, составляет 150 тыс. т сахара в год.

В соответствии с республиканской целевой программой «Развитие сельского хозяйства Республики Татарстан на 2008-2012 годы» объем производства сахарной свеклы в 2012 году в Республике Татарстан будет доведен до 3,0 млн т (табл. 1). Интенсивное развитие свекловодства, ориентированного на импортозамещение сахара-сырца, может быть достигнуто только при обеспечении высокой инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отрасли.

В настоящее время на смену кратковременной благоприятной ценовой конъюнктуры, сыгравшей важную роль в повышении конкурентоспособности отрасли, приходит необходимость формирования долгосрочных конкурентных преимуществ на

Таблица 1
Фактические (2006-2008 гг.) и предусмотренные республиканской целевой программой показатели производства сахарной свеклы и белого сахара-песка в Республике Татарстан

Показатели	2006-2008 гг. (фактически)	2012 г. (целевые показатели)
Общепромышленные показатели		
Объем производства свекловичного сахара, млн.т	2,0	3,0
Самообеспеченность сахаром, %	88	100
Перерабатывающая промышленность		
Выход сахара при переработке сырья, %	13,3	14
Расход сырья, т свеклы/т сахара	7,3	7,0
Потери свекломассы при хранении, %	5,4	4,0
Перерабатывающие мощности, тыс. т свеклы в сутки	6,0	8,0
Свекловодство		
Урожайность сахарной свеклы, т/га	27,2	35,0
Сахаристость сахарной свеклы, %	16,38	17,5
Загрязненность сырья балластными примесями, %	13,58	12,0
Необходимый валовой сбор, млн т	2,1	3,0
Удельный вес площади, засеваемой элитными семенами, в общей площади посевов, %	5,6	16
Посевные площади под сахарной свеклой, тыс. га	70,7	85,7

Таблица 2
Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в ООО «АФ Колос» Тетюшского района Республики Татарстан

Показатели	В среднем за 2005-2007 гг.	2008 г.
Площадь сельхозугодий, га	6507	6472
Площадь пашни, га	5814	5779
Численность работников, чел.	121	107
Выручка от реализации продукции всего, тыс. руб.:	61 134	89 194
на 1 га сельхозугодий	9,4	13,9
на 1 работника	505,0	833,6
Среднемесячная заработная плата, руб.	6428	11708
Чистая прибыль, тыс. руб.:	14 165	30 768
на 1 га сельхозугодий	2,2	4,8
на 1 работника	114,1	287,6
Рентабельность реализации продукции, %	28,2	44,7

Таблица 3
Показатели эффективности производства сахарной свеклы в ООО «АФ Колос» Тетюшского района Республики Татарстан

Показатели	В среднем за 2005-2007 гг.	2008 г.
Площадь посева сахарной свеклы, га	500	600
Удельный вес посевов сахарной свеклы в общей площади посева, %	8,6	10,4
Реализовано сахарной свеклы в зачетном весе, т	19 288	26 725
Урожайность сахарной свеклы, ц/га	390,2	445,4
Производственные затраты, тыс. руб.	15 403,5	21 608
То же в расчете:		
на 1 га, тыс. руб.	30,8	36,0
на 1 т, руб.	799	809
Расход удобрений на 1 га, кг д.в.	346	335
Выручка от реализации сахарной свеклы, млн руб.	20,1	26,4
Удельный вес выручки от реализации сахарной свеклы в общей выручке, %	28,4	29,6
Прибыль от реализации сахарной свеклы, млн руб.:	3,3	4,8
То же в расчете:		
на 1 га, руб.	6600	8000
на 1 т, руб.	171,1	179,6
Рентабельность реализации сахарной свеклы, %	14,1	22,3

основе инновационных факторов. При определении путей адаптации отечественных сельхозформирований к функционированию в условиях жесткой конкурентной борьбы на продовольственном рынке в первую очередь может помочь опыт предприятий, добившихся высокой эффективности производства уже в настоящее время. Рассмотрим один из таких примеров.

ООО «Агрофирма Колос» начало свою деятельность в 2005 году в Тетюшском районе Республике Татарстан, имея 5814 га пашни, в 2008 году обрабатывало 5779 га. Выручка от реализации за этот период выросла с 61 134 тыс. до 89 194 тыс. руб. (табл. 2).

Одним из основных направлений деятельности предприятия является свекловодство. В 2008 году здесь было занято 600 га под сахарной свеклой, достигнута урожайность 445 ц/га. Реализовано на сахарный завод 26 725 т свеклы в зачетном весе, выручка от ее реализации составила 26,4 млн руб., что превышает 29% общей выручки предприятия.

За столь непродолжительный период работы менеджмент компании добился высоких показателей эффективности свекловодства. Себестоимость производства 1 т сахарной свеклы в 2008 году равнялась 809 руб., прибыль от ее реализации составила 4,8 млн руб., или в расчете на 1 га свеклы 8 тыс. руб. Рентабельность реализации свеклы превысила 22% (табл. 3).

Переход на инновационную модель развития свеклосахарного подкомплекса – это объективный стратегический выбор хозяйствующих субъектов. Залогом эффективного развития бизнеса является внедрение на предприятии прогрессивных технологий, проведение экономически обоснованной технической модернизации производства. ООО «Агрофирма «Колос» пошло по пути технического переоснащения свекловодства и приобрело современные орудия и машины для проведения всех агротехнических операций: свеклоуборочный комбайн, две свекловичные сеялки, два трактора, широкозахватный опрыскиватель и другие. Это обеспечивает хозяйству следующие преимущества:

- снижение технологических рисков, получение стабильных урожаев при любых погодных условиях;

- снижение трудоемкости работ по сравнению с применяемой зональной технологией (свекловичный комплекс обслуживают всего 3 человека);

- снижение эксплуатационных издержек и повышение экономической эффективности.

Высокая обеспеченность современной высокопроизводительной техникой позволяет предприятию проводить все технологические операции в оптимальные агротехнические сроки.

В настоящее время освоены четырехпольные севообороты, в которых предшественником для сахарной свеклы является озимая пшеница или озимая рожь. Придается очень важное значение подготовке почвы. Она под свекловичные посева готовится уже с осени. Сначала тяжелыми дисковыми боронами проводится лущение жнивья, затем вносятся гербициды для уничтожения сорняков. В августе - сентябре поле обрабатывают плугом на глубину 28-30 см, а затем в октябре выравнивают. Весной проводится культивация, сеялкой точного высева высеваются семена гибридов с одновременным внесением сложного гранулированного удобрения. Одновременно проводится трехкратная обработка против болезней, вредителей и сорняков. В целях повышения содержания сахара в свекле посева обрабатывают микроудобрением.

Особенностью применяемой в агрофирме технологии выращивания сахарной свеклы является отсутствие обработки междурядий в течение вегетационного периода и полное исключение ручного труда, так как все операции механизированы.

Таким образом, проводимые на предприятии организационно-экономические и технико-технологические мероприятия, внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий направлены на снижение себестоимости производимой продукции, повышение эффективности производства и, в конечном счете, на создание эффективно действующей бизнес-структуры.

В целом же устойчивому развитию свеклосахарного подкомплекса Республики Татарстан будет способствовать совершенствование экономических взаимоотношений между

основными его участниками – производителями сахарной свеклы, ее переработчиками и торговыми структурами. При этом главным направлением является разработка комплекса мер, связанных как с внутренним развитием свеклосахарного подкомплекса, так и с наращиванием производственных мощностей на инновационно-технологической основе. Это повысит финансовую устойчивость сопряженных участников товародвижения, улучшит воспроизводственный процесс, создаст основу для развития внутриотраслевой конкуренции, будет способствовать переходу на денежную форму взаиморасчетов с отказом от отношений на «давальческой» основе.

Литература

1. Вайн С. Хеджирование – это просто / С.Вайн// Товарный рынок. – 2001. - №1. – С. 14.
2. Бугаенко Ф. Основы сахарного производства / Ф. Бугаенко. – М.: МСК, 2002.
3. Сахарный бизнес России 2004-2005/ под ред. Д.Т. Соколова. – М.: МСК, 2004. – 185 с.
4. Стура А.В. Современное состояние свеклосахарного подкомплекса России/ А.В.Стура // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – №5. – С.46-54.
5. Сяская О.Ю. Особенности функционирования свеклосахарного подкомплекса Саратовской области//Вестник Саратовского госагроуниверситета им.Н.И.Вавилова. – 2008. – №3. – С.90-93.
6. Грудкин А.А. Освоение инновационных факторов эффективного свекловодства (на примере ООО «Агрофирма «Орел» Орловской области) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №1. – С.36-39.
7. Максименко Е. Состояние свеклосахарного производства Белгородской области и перспективы его развития //Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – №2. – С.39-40.
8. Сулейманов Р.А., Шаматов И.К. Формирование организационно-экономического механизма эффективного развития свеклосахарного подкомплекса Республики Татарстан. Казань – Ижевск, Изд-во УрО РАН, 2006.
9. Ахмадеев М.Г., Гатина Ф.Ф. Современные условия и уровень развития производства и переработки сахарной свеклы. Вестник ТИСБИ, – 2000. – № 2.
10. Якушкин Н.М., Якушкина Р.Н. Составляющие эффективного ведения сельского хозяйства Татарстана // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №5. – С.13-15.

Аннотация. Рассматриваются особенности функционирования свеклосахарного подкомплекса Республики Татарстан и предлагаются пути его устойчивого развития. На примере «Агрофирмы Колос» раскрыт передовой опыт повышения эффективности производства сахарной свеклы.

Ключевые слова: свеклосахарный подкомплекс; эффективность; «Агрофирма Колос»; динамика производства; устойчивое развитие; госзакупка; Татарстан.

Abstract. There were presented peculiarity of Sugar-Beet Production Subcomplex in Tatarstan Republic. There were suggested some directions of the sector sustainable development. It was presented best practice of effectiveness increase in sugar-beet production by example of "Agrofirma Kolos"

Key words: Sugar-Beet Production Subcomplex; efficiency; "Agrofirma Kolos"; production dynamics; sustainable development; government purchases; Tatarstan.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА



А.С. ТРУБА, кандидат экономических наук, генеральный директор ОАО «Мясоптицекомбинат «Первомайский» Тамбовской области

(тел. (47548) 2-31-94; эл. почта: pemk@yandex.ru)

Тот факт, что перерабатывающая индустрия в настоящее время находится в кризисе, не вызывает сомнения. Доходность перерабатывающих предприятий приблизилась к нулю по двум основным причинам: во-первых, идет рост себестоимости продукции, а во-вторых, отсутствует возможность повышения отпускных цен.

Возникновению первой причины способствует ряд таких факторов:

- рост цен на сырье. Тарифное квотирование, применяемое в Российской Федерации, ограничивает конкуренцию, в связи с чем отечественные производители в большинстве отраслей сельского хозяйства искусственно и необоснованно повышают цены на производимую продукцию, получая при этом государственную поддержку;

- динамическое повышение курса валют. Этот фактор связан с тем, что большая часть ингредиентов, добавок, сырья (особенно мясо-сырья), упаковки и оболочки импортируется из-за рубежа, а повышение курса валют ведет к увеличению прямых расходов в рублевом эквиваленте;

- систематический рост тарифов на энергоносители и повышение цен на ГСМ;

- устаревание технологического оборудования. В данном случае прямая аналогия со вторым фактором, так как на перерабатывающих предприятиях подавляющее большинство оборудования импортного производства. В связи со снижением курса рубля повышается стоимость оборудования, сокращается возможность

модернизации мощностей и как следствие снижается производительность труда и увеличиваются расходы на ремонт оборудования;

- рост расходов, связанных со сбытом продукции. Используя свое монопольное положение, торговые сети фактически изымают у производителей средства путем применения входных выплат, платы «за полку», отсрочки платежа за поставленный товар.

Невозможность повышения отпускных цен на выпускаемую продукцию обусловлена следующими факторами. Во-первых, это диктат ценовой политики со стороны крупных торговых сетей как на этапе согласования входной цены, так и путем ограничения изменения цены производителями, несмотря на изменения себестоимости продукции и рыночной ситуации. Во-вторых, снижение покупательной способности населения. Этот фактор связан со снижением уровня заработной платы работающих и сокращением общей занятости населения. В-третьих, играет свою роль конкуренция между перерабатывающими предприятиями. Этому способствовал быстрый рост количества предприятий-переработчиков в начале 2000-х годов.

Снижения доходности приводит к тому, что большинство переработчиков закрывают инвестиционные и инновационные проекты, снижают все производственные и непроизводственные расходы, сокращают персонал предприятий.

Следствием данного экономического поведения является:

- износ производственных мощностей;
- снижение производительности труда;
- прекращение выпуска новых видов продукции;
- минимальный эффект от маркетинговых исследований;
- сокращение объемов продаж;
- потеря квалифицированных кадров;

Вероятным результатом указанного выше экономического поведения поэтапно является:

- рост себестоимости
- повышение отпускных цен

- потеря рынков сбыта
- банкротство предприятия

При этом существует второй вариант экономического поведения предприятия при котором *переработчики получают возможность увеличить объемы производства продукции и расширить рынки сбыта*. Для этого необходимо воспользоваться положительными факторами, которые несет в себе кризис экономики.

Прежде всего, это возможность привлечь на свое предприятие высококвалифицированных специалистов различных специальностей, потерявших работу в условиях кризиса, создав тем самым эффективно работающую команду. Кроме того, обанкротившиеся компании освобождают емкость рынка, занять которую открывается возможность у более удачливых конкурентов. Эти положительные факторы позволяют решить задачи, способные вывести перерабатывающее предприятие на более высокий уровень экономического развития, значительно улучшив при этом его финансовые результаты.

Первоочередной задачей, которую необходимо решить предприятию является повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Для этого необходимо с помощью привлеченных кадров изменить рецептуры и технологии производимой продукции. При этом немаловажным является увеличение допустимых сроков реализации выпускаемых товаров.

Параллельно с этим необходимо динамично снижать себестоимость производимой продукции. Данную задачу можно решить следующими способами:

- 1) снизить закупочные цены на сырье. В условиях экономического кризиса добиться этого возможно с помощью предоплаты;

- 2) полностью исключить ручной труд на производстве (ручной труд является малоэффективным и высокооплачиваемым);

- 3) сократить энергозатраты предприятия. Пересмотр производственной загрузки оборудования и цикла выпуска продукции позволяет снизить энергозатраты на 20%;

- 4) оптимизировать штат предприятия. На каждом предприятии имеются свои особенности производства, но на практике безболезненно можно сократить до 15% персонала от числа работающих, не снижая при этом объемы производства;

- 5) пересмотреть подходы к стимулированию и оплате труда персонала в условиях сформированных технологических процессов.

Кроме вышеперечисленных способов снижения себестоимости необходимо учитывать уровень тарифов, объемы налоговых платежей и стоимость трудовых ресурсов в различных регионах страны. Исходя из этого, необходимо рассмотреть возможность переноса основных производственных мощностей на периферию, что в условиях кризиса является гарантом существенного снижения издержек производства.

После решения задачи снижения себестоимости продукции необходимо решение еще одной задачи – совершенствование ценообразования. Неоспоримо, что снижение производственных издержек дает возможность товаропроизводителю снизить цену на собственную продукцию и получить тем самым важное конкурентное преимущество, позволяющее охватить больший сегмент рынка. Но в данном случае автоматически снижается доходность товарной группы.

Возможен другой подход, например, выпуск товаров с уменьшенным весом. Это позволяет не снижать цены на продукцию. При этом в условиях кризиса, при низкой покупательной способности населения это помогает привлечь большее количество клиентов.

Не менее важной, чем предыдущие, а может быть, первоочередной для перерабатывающих предприятий является задача оптимизации ассортиментной политики. В условиях кризиса возникает необходимость снижать объемы в группе товаров “премиум-класса” и больше внимания уделять продукции среднего и низкого ценового ранга. При этом необходимо соблюдать соотношение выпуска товаров, хорошо зарекомендовавших себя на рынке (классические товары), и новых видов продукции. При снижении уровня дохода потребитель вынужден экономить, он находится в поиске новых товаров, которые позволяют ему добиться определенной экономии.

Внешняя задача, которую необходимо решать перерабатывающему предприятию – это сбыт произведенной продукции. Для ее решения, с одной стороны, предприятию надлежит привлечь свои внутренние ресурсы, с другой стороны, необходимо и вмешательство государства во взаимоотношения между производителями и сетевыми торговыми структурами в форме:

- ограничения розничной наценки розничной торговой организации;
- законодательного закрепления договорных отношений между по-

ставщиками и торговыми организациями;

- ограничения отсрочки платежа за поставляемый товар.

В данной статье были выделены основы экономического поведения предприятий, входящих в разные отрасли перерабатывающей промышленности. Очевидно, что без госу-

дарственной поддержки выживание большинства перерабатывающих предприятий будет находиться под большим вопросом, но правильная постановка и решение рассмотренных задач, стоящих перед производителями, вполне может обеспечить положительный результат.

Аннотация. В статье рассмотрены основы экономического поведения перерабатывающих предприятий в период финансово-экономического кризиса. Даны рекомендации и предложены возможные пути оптимизации их деятельности и улучшения финансового положения.

Ключевые слова: перерабатывающие предприятия; экономическое поведение; доходность; себестоимость продукции; цены; снижение издержек производства; маркетинговая деятельность.

Abstract. It was presented principles of economic behavior of processing business units during the economic and finance crisis period. There were recommended methods to optimize activity and improve financial position.

Key words: processing business units; economic behavior; profitability; production price; prices; reducing of cost production; marketing.

УДК 338.432

ИМИДЖ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИСТОЧНИК ЕЕ УСТОЙЧИВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

А.С. СОТНИКОВА, аспирант

(Уральская государственная сельскохозяйственная академия, г. Екатеринбург, тел. (343)-350-97-49, e-mail: rektor@usaca.ru)

В условиях экономической нестабильности агропродовольственный комплекс России, который в эпоху становления рыночных отношений в стране переживал тяжелейшие времена, вновь оказался в сложной ситуации. Многие нерешенные проблемы отрасли усугубляются на фоне мирового финансового кризиса. С другой стороны, земля всегда являлась тем средством производства, которое позволяло выжить в самые трудные времена. Недаром многие семьи, члены которых потеряли работу в городе, сейчас ищут спасения на селе. К тому же ничто не сможет заменить человеку продукцию сельского хозяйства, она будет нужна и востребована всегда.

Работа по формированию имиджа сельскохозяйственных организаций представляется в сложившихся условиях одним из основных направлений деятельности, позволяющих не только выжить, преодолеть существующие проблемы, но и использовать представившиеся возможности.

Что же такое имидж организации? В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе существует несколько различных определений этого термина. Проведенные исследования позволяют нам сформулировать свою трактовку имиджа сельхозтоваропроизводителя. Итак, имидж сельскохозяйственной организации – это *заявленная (идеальная) позиция, представляющая собой систему характеристик организации, основанных на результатах деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, которая была спланирована и продвигается в различные целевые группы контактных аудиторий с целью вызвать у их представителей устойчивый набор ощущений и убеждений в его отношении.*

Работа над созданием имиджа ставит своей целью формирование репутации, которая возникает на основе соответствия заявленной позиции собственной системе ценностей индивидуума (аудитории). В результате для того, чтобы получить такое неоспоримое конкурентное преимущество

щество на рынке, как одобрение, доверие и приверженность целевых аудиторий (что и будет являться репутацией производителя), необходимо построить имидж организации, основываясь на тех аспектах и характеристиках, которые являются наиболее важными и значимыми с точки зрения потребителей, сотрудников, акционеров и прочих контактных групп. Таким образом, успех организации во многом будет зависеть от того, насколько предлагаемые и продвигаемые ею преимущества будут соответствовать ожиданиям и потребностям целевых аудиторий, причем с точки зрения имиджа речь здесь идет не только о производимой продукции, но и о социальной роли производителя, его общественной, природоохранной и прочей деятельности.

Огромное значение имиджа организации в рыночных условиях неоспоримо. Устойчивая позитивная репутация, сложившаяся на базе грамотно сформированного имиджа, увеличивает ценность всего, что компания делает и о чем говорит, являясь, таким образом, ценнейшим стратегическим активом с точки зрения маркетинга. Однако руководители отечественных сельскохозяйственных организаций зачастую недооценивают его значение, в то время как именно агропромышленное производство и сельское хозяйство в частности имеет ряд особенностей, которые делают работу над имиджем таких организацией необходимой.

Во-первых, данный сектор экономики несет огромную социальную нагрузку, обеспечивая население продуктами питания. Естественно, что люди предъявляют повышенные требования к данной продукции. Эксперты отмечают, что хорошая репутация организации придает в глазах потребителя дополнительную психологическую ценность ее товарам, что выражается в сравнительно большем доверии к продукции такого производителя. Этот аргумент становится особенно актуальным, учитывая высокую конкуренцию со стороны импорта и возможность вступления России в ВТО.

Во-вторых, сельскохозяйственные организации производят однородную продукцию, и конкуренция на этом рынке достаточно высока. В этих условиях конкурентная борьба ведется в основном между имиджами производителей. В данном случае сложившаяся репутация представленных на рынке организаций помогает потребителю осуществить выбор между теми или иными видами идентичной продукции.

В-третьих, устойчивая положительная репутация, сигнализируя потребителям о качестве продукции, иногда дает организации возможность продавать свои товары по более высокой цене, увеличивая экономическую эффективность ее деятельности.

Кроме того, сельскохозяйственное производство основано на использовании в качестве средств производства живых организмов, а результаты работы во многом зависят от погодно-климатических условий, что обуславливает повышенный риск данного вида деятельности. Неблагоприятные погодные условия, болезни животных и растений могут стать причиной кризиса. Практика показывает, что репутация в кризисных ситуациях помогает производителю «удержаться на плаву». Если организацию знают с самой лучшей стороны и потребители, и партнеры, и власти, то это обеспечивает ей своеобразный кредит доверия и позволяет получить отсрочку в исполнении обязательств, смягчить воздействие кризиса.

Важнейшим аргументом в пользу данного направления деятельности является и то, что имидж сильной и успешной организации облегчает поиск деловых партнеров, поставщиков, открывает доступ к получению наиболее высококачественных профессиональных услуг (таких, как банковские, рекламные и т.д.) Здесь играет роль не только доверие, которое вызывает производитель с хорошей репутацией, но и возможность использования имиджа партнера по бизнесу, перенесение его положительных характеристик на образ своей организации [3].

Немаловажным представляется тот факт, что положительная репутация увеличивает инвестиционную привлекательность организации. При недостаточной материально-технической обеспеченности сельхозтоваропроизводителей и низкой деловой активности инвесторов в условиях мирового финансового кризиса это становится еще более актуальным.

Нельзя забывать также, что сильная репутация организации увеличивает удовлетворение, которое ее сотрудники получают от работы, на это влияет само чувство принадлежности к ней, что помогает привлечь более квалифицированные кадры. Человек может оценивать свою работу как престижную, повышающую его самооценку, – или считать ее просто способом заработать некоторое количество денег. Понятно, что в первом случае отдача работника будет гораздо выше [2]. Кроме того, принимая во внимание направ-

ленность усилий властей (в том числе и в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК») на привлечение на село молодых специалистов, а также растущий уровень безработицы в городах, следует признать, что работа над имиджем сельскохозяйственной организации для ее сотрудников становится залогом успеха в таком важнейшем вопросе, как обеспеченность трудовыми ресурсами.

Здесь также необходимо отметить, что целенаправленная работа над имиджем улучшает конкурентную позицию производителя на рынке. Если организация обладает позитивной репутацией в глазах наиболее важных для нее контактных групп, это обеспечивает ей всестороннюю поддержку. К числу таких групп для сельскохозяйственных организаций в первую очередь относятся потребители и сотрудники, немаловажное влияние на их деятельность могут оказывать также местная общественность, средства массовой информации, органы местного самоуправления, регулирующие органы, экологические организации, акционеры, профсоюзы и пр.

В результате положительная репутация, которая создается через формирование, продвижение и поддержание имиджа, становится одним из важнейших преимуществ на пути к победе в конкурентной борьбе, к завоеванию лидирующих позиций на рынке.

Кроме того, существует двусторонняя взаимосвязь между имиджем конкретных сельскохозяйственных организаций и имиджем всей отрасли и отдельных регионов. Учитывая то, что в результате затянувшегося кризиса АПК приобрел репутацию хронически убыточного сектора экономики, для его дальнейшего успешного развития необходимо изменить данную ситуацию.

Крупные сельскохозяйственные организации, имеющие положительный имидж, переносят свои характеристики на АПК региона, улучшая таким образом его репутацию. Естественно, в настоящее время, когда аграрное производство, развитие села стало приоритетным направлением социально-экономической политики государства, оздоровление имиджа данной отрасли является необходимым условием успешной реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Если организация не ведет целенаправленной работы по созданию

своего образа, то в сознании людей он складывается стихийно. В условиях экономической нестабильности при этом нет никаких гарантий того, что заработанная таким образом репутация сельскохозяйственной организации будет работать на нее. Поэтому сейчас деятельность по формированию, продвижению и поддержанию имиджа представляется особенно актуальной даже для тех производителей, которые ранее не уделяли внимания данному направлению, недооценивая ценность этого важнейшего стратегического актива.

Экономические катаклизмы для сельскохозяйственных организаций являются своего рода экзаменом, позволяющим в конечном итоге перейти на новый уровень развития. Суть здесь в том, что в условиях кризиса становятся наиболее отчетливо видны все сильные и слабые стороны производителя, проблемы и недочеты в его деятельности. Работа над продвижением имиджа в этот момент позволит организации подчеркнуть ее достоинства и максимально нивелировать отрицательные моменты, показав, что даже в такие сложные времена она заботится о своих покупателях, сотрудниках, дорожит деловыми партнерами, бережно относится к окружающей среде и пр., то есть поддерживает те ценности людей, о которых многие в данный момент забывают в угоду различным финансовым показателям. Это в конечном итоге дает организации возможность такую поддержку со стороны различных групп общественности, которая позволит не только сгладить негативные последствия кризиса, но и перейти на более высокую ступень развития.

В нынешних условиях данная работа может помочь не допустить стихийного формирования негативной репутации и снижения устойчивости в докризисный период позиции на рынке. Если не уделять формированию имиджа в сложившейся ситуации должного внимания, многие действия производителей в сложных экономических условиях могут вызвать непонимание и, следовательно, негативное отношение представителей важнейших контактных аудиторий. В этом случае изменить что-либо в дальнейшем будет довольно сложно. Это обусловлено, во-первых, тем, что воздействовать на сложившееся общественное мнение очень непросто; во-вторых, этот процесс требует больших затрат ресурсов как финансовых, так и человеческих, и временных; в-третьих, организация, не имеющая поддержки у потребителей, сотрудников, дру-

гих групп общественности, вряд ли будет обладать той рыночной устойчивостью, которая позволит расходовать ресурсы в направлении приобретения такого нематериального актива, как имидж.

Основным качеством имиджа, делающим инвестиции в его создание и продвижение в современных условиях наиболее эффективными, является его устойчивость. Данным преимуществом могут воспользоваться в полной мере лишь те организации, которые уделяют своему образу особое внимание и чья заявленная позиция максимально приближена к идеальной.

Учитывая сложность и многогранность имиджа производителя, его устойчивость, на наш взгляд, следует рассматривать в нескольких плоскостях. Во-первых, устойчивость имиджа обеспечивается за счет соответствия продвигаемых имиджеобразующих характеристик основным ценностям целевых контактных аудиторий. В идеале образ, разработанный самой организацией, должен сливаться с тем образом, который складывается у представителей различных аудиторных групп. Другими словами, признаком устойчивости имиджа является его соответствие репутации производителя.

Во-вторых, формируемый образ должен отражать реально существующее положение дел и специфику организации. Несомненно, имидж направлен на то, чтобы подчеркнуть достоинства и замаскировать недостатки своего носителя, но при этом только адекватная продвигаемая позиция может обеспечить его устойчивость. Заведомо ложное позиционирование организации не только сведет на нет все усилия по созданию имиджа, но и сделает практически невозможным обретение в дальнейшем положительной репутации.

В-третьих, устойчивость имиджа означает соответствие деятельности организации заявленной позиции в любых ситуациях, вызванных воздействием факторов внешней и внутренней среды. Это, однако, не означает, что устойчивый имидж должен принимать раз и навсегда застывшую фор-

му. Как раз наоборот, основным фактором достижения устойчивости здесь является адаптивность имиджа, то есть его способность приспосабливаться к условиям среды, изменяясь, казаться неизменным, что становится особенно актуальным сейчас.

Определяющим здесь является принцип соответствия. Так, устойчивый имидж всегда соответствует стратегии организации, уровню ее развития, а также современному этапу развития общества, в котором она функционирует [1]. При этом грамотно спланированный образ должен казаться неизменным, сохраняя свои основополагающие, фундаментальные характеристики и постепенно приобретая новые черты, нюансы, необходимые для успешного развития организации.

Подводя итог, необходимо отметить, что имидж нами рассматривается как тот образ, который сельскохозяйственная организация сама себе выбирает, то есть, какой она хочет и должна быть. Таким образом, это понятие достаточно субъективно и выбор этого образа основывается на предположении о том, каким хотят видеть производителя различные целевые группы, такие характеристики, факторы и аспекты его деятельности они оценивают. В конечном итоге каждая отдельно взятая сельхозорганизация выстраивает иерархию критериев, оцениваемых аудиториями, сугубо индивидуально, с учетом особенностей ее деятельности, целей и возможностей. От того, насколько полно при этом будут учтены интересы и потребности представителей различных групп общественности, в конечном счете зависит устойчивость сформированного имиджа и в результате – успех производителя.

Литература

1. Вишнякова М. Концепция формирования имиджа компании (общий подход и рекомендации) // Практический маркетинг. № 5. 2001. с. 8-9
2. Гундарин М. Книга руководителя отдела PR. – СПб.: Питер, 2006. с. 52
3. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. Пер. с англ. – М.: Консалтинговая группа «ИМИДЖ-Контакт», 2003. с. 7-9

Аннотация. В статье дается краткая характеристика имиджа и репутации сельскохозяйственной организации, обосновывается необходимость инвестиций в формирование имиджа сельскохозяйственных организаций в условиях мирового экономического кризиса, рассматриваются основные положения устойчивости имиджа организации.

Ключевые слова: имидж организации; репутация организации; устойчивость имиджа; экономический кризис.

Abstract. In the article was presented short description of image and reputation of agriculture organization. It was proven necessity to invest in agriculture business image in the world economic crisis conditions. There were considered main characteristics of the company steady image.

Key words: image of organization; reputation of company; stability of image; economical crisis.

ПЕРЕХОД НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

А.Г. ПЛУГОВ, аспирант

(Российский университет Дружбы народов, Москва; эл. почта: plugovag@gmail.ru)

Анализ опыта зарубежных стран в области обеспечения продовольственной безопасности показывает, что вне зависимости от уровня аграрного потенциала основным двигателем прогресса в решении продовольственной проблемы является аграрная политика, направленная на поддержку отечественных сельхозтоваропроизводителей, повышение эффективности производства и на создание благоприятных социально-экономических условий на сельских территориях.

Сама же эффективность сельскохозяйственного производства в России остается на низком уровне, практически по всем параметрам существенно отстает от уровня развитых стран. Это, в свою очередь, подрывает продовольственную и национальную безопасность страны в целом. Приведем несколько сравнительных примеров эффективности российского и зарубежного сельского хозяйства. При этом сделаем упор на оценке состояния в отраслях животноводства, поскольку импортозамещению животноводческой продукции в государственной политике по обеспечению продовольственной безопасности уделяется приоритетное внимание.

Объем сельскохозяйственного производства в ВВП России на одного занятого в отрасли в 5,2 раза ниже, чем в Канаде, в 5,1 раза ниже, чем в Италии, и в 3,3 раза ниже, чем в Германии.

Удой на одну корову в России в 2005 году был более чем в 2 раза ниже, чем в Канаде, и почти в 2,5 раза ниже, чем в США. В 2007 году, по данным Росстата, надой молока на одну корову в среднем по России составил 3,5 т (самая новая информация, доступная на официальном сайте Росстата – двухгодичной давности), что на 40% ниже аналогичного показателя США в 1985 году и в 2,7 раза – в 2008 году.

Роль внедрения последних достижений науки в отрасль молочного животноводства в США огромна – за период с 1990 по 2008 год поголовье молочных коров сократилось приблизительно на 8%, однако эти годы стали периодом беспрецедентного роста продуктивности животных. Так, в 1990 году надой на одну корову в США составлял 6711 кг/год, а в 2008 году – 9283 кг/год (рост продуктивности на 38,3%). Благодаря этому объем производства молока за рассматриваемый период вырос на 27,9%.

Эти цифры показывают, что при наращивании производства молока в России нужно стремиться не столько к увеличению поголовья скота, сколько к улучшению его продуктивности.

Что касается производства говядины, то расход кормов на 1 кг привеса крупного рогатого скота в России в 1,4-1,7 раза выше, чем в странах ЕС [5]. А корма составляют значительную часть себестоимости выращивания КРС.

Аналогичная ситуация в свиноводстве. На 1 кг привеса свиней в России в 2006-2007 годах, по данным Россвинопрома, было в среднем израсходовано 5,9 кг корма. Для сравнения, в Дании этот показатель составляет 2,76 кг/кг, во Франции – 2,86 кг/кг, в Нидерландах – 2,64 кг/кг, в Германии – 3,1 кг/кг. Этот показатель эффективности производства является очень важным, поскольку расходы на корма составляют 60 – 70% себестоимости выращивания свиней.

Среднесуточный прирост живой массы на откорме в среднем по России составлял 334 г/сутки. Для сравнения, в Дании этот показатель равен 778 г/сутки, во Франции – 746 г/сутки, в Нидерландах – 770 г/сутки, в Германии – 677 г/сутки.

Годовой падеж к обороту стада в среднем по России составляет 12%, тогда как в среднем по приводимым выше в пример странам-членам ЕС он со-

ставляет не более 3,8%. На выращивание животного до товарного веса в 110 кг в среднем у российских производителей уходит 10-12 месяцев, в странах с развитым свиноводством – шесть. Мировой стандарт на мясную свинину начинается с 55% выхода постного мяса из туши с головой. В России в личных подсобных хозяйствах населения он составляет 33%. Основной средний показатель у 80% свиноводческих предприятий России колеблется от 40 до 50% [1].

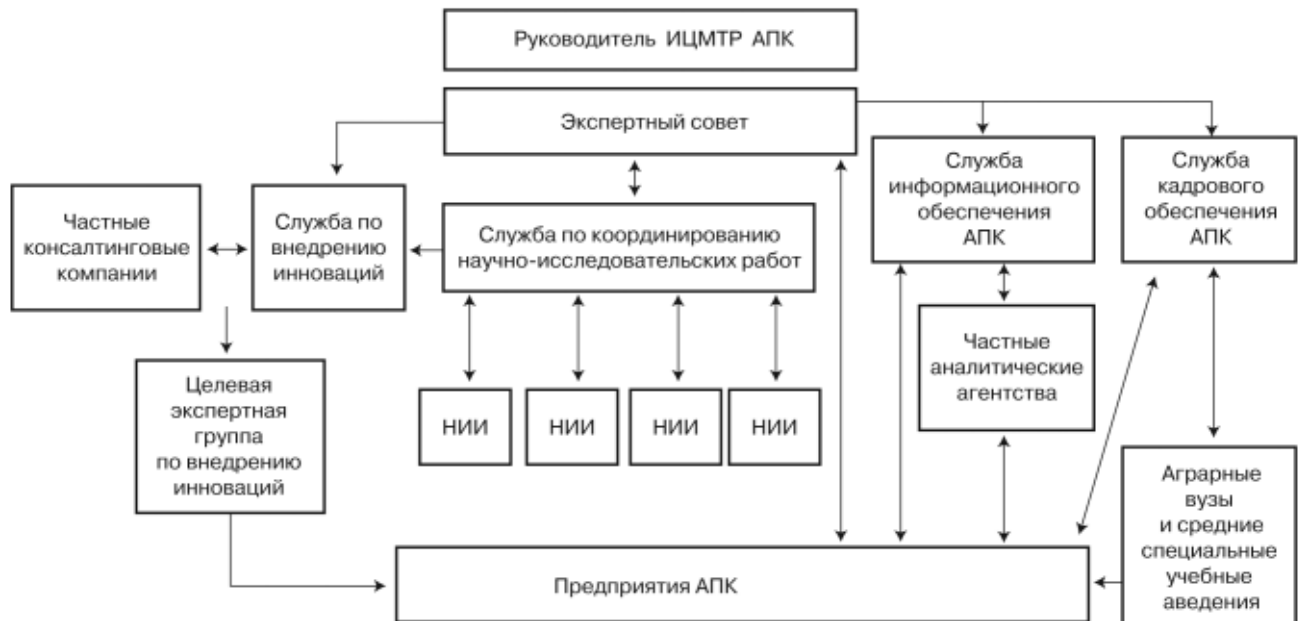
По данным Национальной Мясной Ассоциации, в России расход кормов на килограмм привеса в денежном выражении является самым большим в мире.

По данным Росстата на конец августа 2009 года (это последние данные, доступные отечественным производителям по состоянию на начало октября 2009 года, в развитых же странах мира информация о ценах на сельскохозяйственных животных предоставляется максимум с недельным запозданием), средние цены на живых свиней на убой в России составляли 69,5 руб./кг. В то же время, согласно данным Информационно-аналитического агентства «Имит» и ряда статистических служб зарубежных стран, в странах с развитым свиноводством цены даже на мясо в убойном весе намного ниже, нежели цены на живых свиней в России.

Низкоэффективное производство делает отечественную продукцию неконкурентоспособной на мировом и на внутреннем рынке. Отставание от развитых стран на десятки лет в сфере внедрения последних достижений научно-технического прогресса, в области эффективных систем управления напрямую отражается на себестоимости произведенной продукции и на её экономической доступности для населения.

Субсидирование и другие элементы протекционистской политики применительно к подобному производству без упора на качественное его изменение не дадут в дальнейшей перспективе ожидаемых результатов.

Современная государственная политика России в области обеспечения продовольственной безопасности и развития АПК находится в процессе становления и, на наш взгляд, уделяет недостаточно внимания инновационному развитию. При технологической отсталости сельского хозяйства, которая является основным препятствием для его устойчивого развития, в стране отсутствует программа, посвященная механизмам внедрения передовых техноло-



Структура Инновационного центра по модернизации и технологическому развитию АПК (Схема инновационного развития АПК)

Источник. Авторская разработка.

гий, знаний, инновационных разработок в сельскохозяйственное производство.

Попытки внедрения результатов научно-технической деятельности государственных научных центров в народное хозяйство предпринимались. Но, по материалам официального сайта Счетной палаты РФ, бюджетные средства расходовались неэффективно [7].

Для решения проблемы низкоэффективного производства мы предлагаем комплексное реформирование АПК в сфере информационных, управленческих, производственных технологий. Нами была разработана схема инновационного развития АПК, которую мы обозначили как «Инновационный центр по модернизации и технологическому развитию АПК». В обязанности Инновационного центра должны входить проведение, координация, контроль модернизации и инновационного развития, начиная с обучения специалистов и заканчивая обеспечением участников рынка информацией и внедрением передовых достижений НТП в производство.

Основными задачами Инновационного центра по модернизации и технологическому развитию АПК должны стать:

- содействие в подготовке квалифицированных кадров с учетом современных требований рынка;
- направление научно-исследовательских работ с учетом потребностей рынка;
- предоставление оперативной достоверной информации о состоянии агропромышленного комплекса участникам рынка;
- содействие в предоставлении

консалтинговых услуг сельхозтоваропроизводителям;

- внедрение передовых зарубежных и отечественных технологий в производство.

Структура Инновационного центра по модернизации и технологическому развитию АПК, на наш взгляд, должна выглядеть следующим образом (см. рисунок).

В состав Инновационного центра должны входить следующие службы: экспертный совет по отраслям сельского хозяйства, служба по координированию научно-исследовательских работ, служба кадрового обеспечения АПК, служба по внедрению инноваций, служба информационного обеспечения АПК. В подчинении Инновационного центра должны находиться также государственные научно-исследовательские институты, осуществляться координирующие работы с аграрными вузами и средними специальными учебными заведениями. Кроме того, Инновационный центр для повышения эффективности своей работы может сотрудничать с частными консалтинговыми компаниями и аналитическими агентствами.

Экспертный совет состоит из участников рынка по отраслям АПК и смежных с ним отраслей, представителей отраслевых союзов и ассоциаций, компетентных в вопросах научно-технического развития.

Экспертный совет напрямую взаимодействует с сельхозтоваропроизводителями на предмет решения проблем, связанных с потребностями рынка в области получения новых технологий, способствующих более эффективному

производству. В то же время совет дает задания службе по координированию научно исследовательских работ о выполнении ряда запрашиваемых сельхозпроизводителями задач, которая направляет задания на проработку в научно-исследовательские институты в зависимости от типа поступаемых запросов.

Служба по координированию научно-исследовательских работ доводит до экспертного совета данные об уже имеющихся передовых технологиях в сфере агропромышленного производства, сведения о которых она может получать от государственных научно-исследовательских институтов либо частных консалтинговых компаний. Таким образом, переход на инновационное развитие АПК должен осуществляться при взаимодействии государства, науки и частного бизнеса.

В компетенции **научно-исследовательских институтов (НИИ)** должны входить не только научно-исследовательские работы по получению новых технологий российского производства, но и поиск таковых за рубежом и апробация их в российских условиях.

Совет доводит до участников АПК информацию о передовых технологиях и в случае заинтересованности в них, **служба по внедрению инноваций** с помощью представителей НИИ и/или частных консалтинговых компаний путем создания **целевых групп** внедряет таковые в производственный процесс.

Служба по внедрению инноваций должна включать в свою компетенцию функции по совершенствованию как производственного процесса, так и управленческого. Такая служба для

более эффективной работы должна сотрудничать с частными консалтинговыми компаниями. Внедрение инноваций в производственный и управленческий процесс, на наш взгляд, должно осуществляться на субсидируемой основе. Это позволит быстрее сокращать отставание показателей эффективности сельского хозяйства России от стран с развитым аграрным производством.

Опыт США наглядно свидетельствует о важности внедрения передовых достижений научно-технического прогресса (НТП) в сельскохозяйственное производство. Служба внедрения там была создана ещё в 1914 году и стала постоянным связующим звеном между наукой и фермерами [6, стр. 337]. Сейчас во многом благодаря этому Соединенные Штаты являются крупнейшим экспортером продовольствия в мире [4, стр. 408], хотя в сельском хозяйстве страны работает лишь 1% населения [3, стр. 290].

Опыт Китая также демонстрирует преимущества инновационного подхода в сельском хозяйстве. Например, благодаря внедрению новых достижений НТП в Китае урожайность зерновых с 1950 по 2001 год выросла в 4,2 раза, достигнув 48,2 ц/га. В то же время в России, по данным Росстата, в 1985 году она составляла 17,6 ц/га, в 2004–2006 гг. – чуть более 18 ц/га. То есть за два десятилетия какого-либо прогресса в зерновом производстве в области внедрения передовых технологий, сортообновления не наблюдалось. Мы связываем это с отсутствием в России реально работающих механизмов внедрения инновационных технологий в сельском хозяйстве.

Проведя комплексный анализ развития сельского хозяйства Японии, мы выяснили, что одним из важнейших направлений государственной политики этой страны является финансирование научно-исследовательских работ. Государство взяло на себя обязательство о проведении и внедрении в аграрный сектор научных исследований, содержании научно-исследовательских институтов, локальных научных центров и сельскохозяйственных станций, финансировании курсов повышения квалификации фермеров.

Служба кадрового обеспечения АПК в составе Инновационного центра должна осуществлять взаимодействие с аграрными вузами, средними специальными учебными заведениями, сельхозтоваропроизводителями, НИИ, консалтинговыми компаниями, всеми участниками Инновационного центра по модернизации и технологическому развитию АПК. Основная цель – направление

деятельности учебных заведений по подготовке реально требующихся рынку квалифицированных кадров. Студенты учебных заведений, в свою очередь, могут проходить практику в различных службах Инновационного центра по модернизации и технологическому развитию АПК, становясь после окончания учебы полноценными специалистами. Служба кадрового обеспечения АПК также должна способствовать трудоустройству молодых специалистов и выполнять запросы участников сельскохозяйственного рынка по поиску квалифицированных кадров.

Служба информационного обеспечения АПК должна предоставлять участникам рынка оперативную, достоверную информацию о реальном положении дел в отраслях. Создание такой службы также, на наш взгляд, является необходимым условием устойчивого развития отечественного агропромышленного комплекса. В настоящее время в России в данной сфере существует «информационный вакуум». В Российской Федерации за годы реформ система информационного обеспечения аграрного сектора так и не была создана [6, стр. 315].

Однако мировой опыт показывает, что в силу ряда отраслевых особенностей АПК не в состоянии обеспечить оптимальное распределение экономических ресурсов без активной поддержки со стороны государства. Поиск информации, обеспечение её достоверности, совершенствование методов её обработки, анализа и распространения, является одним из условий повышения эффективности рыночной экономики. Большинство развитых стран в последние десятилетия активно используют информационное обеспечение АПК в качестве важнейшей меры государственной поддержки собственных товаропроизводителей.

Особо стоит отметить, что сельское хозяйство России нуждается в активной информационной поддержке из-за целого ряда особенностей, отличающих эту отрасль от остальных:

- 1) высокие экономические риски, связанные с погодными условиями и состоянием окружающей среды;
- 2) рост объемов информации в связи с ускорением научно-технического прогресса в мировой сельскохозяйственной практике;
- 3) необходимость распространения информации на огромную аудиторию;
- 4) большая географическая протяженность рынка. Многие данные и показатели сельского хозяйства России, необходимые для прикладного использования сельхозтоваропроиз-

дителями, не должны усредняться, поскольку каждый регион страны имеет свою специфику.

Служба информационного обеспечения АПК должна заниматься сбором, обработкой и распространением разнообразной информации о сельском хозяйстве и смежных с ней областях. Информация должна быть открытой, оперативной и регулярно обновляемой. К наиболее важным продуктам, которые должна производить служба, относится следующая информация:

- объемы производства продукции сельского хозяйства, пищевых и перерабатывающих отраслей, объемы импорта продукции в Российскую Федерацию по странам происхождения, доля импортной продукции на российском рынке;

- объемы производства, экспорта и импорта продовольствия в странах – основных производителей, экспортерах и импортерах продовольствия;

- оптовые и розничные текущие цены на все виды продукции АПК как российского, так и зарубежного производства. Причем стоит учитывать, что мониторинг цен на подавляющее большинство товаров в мировой практике осуществляется еженедельно;

- прогнозируемые цены на сельскохозяйственную продукцию с учетом многофакторного анализа дальнейшего развития рынков продовольствия и сырья для его производства;

- многофакторный анализ дальнейшего развития отраслей сельского хозяйства с учетом глобальных тенденций, а также отечественной аграрной политики.

В США в сфере подобных исследований занято около 7 тыс. человек в трех подразделениях Министерства сельского хозяйства.

Кроме того, мы считаем необходимым включение в обязанности службы информационного обеспечения АПК создание глобальной электронной сельскохозяйственной библиотеки. Подобная библиотека должна быть доступной для всех, содержать научные труды, посвященные различным проблемам сельского хозяйства, которые были опубликованы в периодических изданиях, книги и монографии в электронном виде. Такая база данных будет способствовать быстрому обмену информацией, технологическими решениями в области сельского хозяйства. В фонд библиотеки должны поступать не только российские, но и зарубежные работы.

Если в странах с развитым сельским хозяйством информационная поддержка фермеров государством осуществляется преимущественно на бесплатной основе и является оперативной,

то в России всё с точностью до наоборот. Единственным государственным источником, на который могут в настоящее время опираться при планировании своей деятельности сельхозтоваропроизводители, является Росстат. Однако информация, предоставляемая на бесплатной основе, на сайте Росстата является с запозданием, редко обновляется, является неконкретизированной. Чтобы получить более точную и оперативную информацию, заинтересованным лицам нужно за неё платить [8], то есть покупать ее у государства, занимающегося в последние годы одновременно поддержкой сельхозпроизводителей, расходуя миллиарды рублей на эти цели, и в то же время продающего информацию о состоянии сельскохозяйственных и продовольственных рынков производителям.

Например, информация о ценах на живых свиней, крупный рогатый скот на убой на сайте Росстата обновляется ежемесячно с полуторамесячным запозданием. К тому же пользователю преподносятся усредненные данные, по которым трудно судить о реальной стоимости животных, пригодных для коммерческого убоя и переработки. Не является неожиданностью, что при таком информационном вакууме отрасль первичной переработки мяса в России находится в зачаточном состоянии. Это, кстати, является одной из причин высокой импортной зависимости мясного рынка. Причем порой достоверность данных Росстата может быть поставлена под сомнение. Так, например, по данным Росстата, цены на живых свиней в Республике Тыва не изменились даже на копейку в течение всего 2009 года и составляли 68496,97 руб. за тонну.

В Европейском Союзе существует несколько интернет-порталов, в том числе и государственных, информация которых на бесплатной основе дает полное представление о реальном текущем положении дел в сельском хозяйстве.

Информация о ценах на свиней на убой и на свинину в каждой из стран ЕС предоставляется еженедельно, что позволяет фермерам и переработчикам продукции лучше ориентироваться в рыночной среде, планировать свою деятельность. Причем данные для ясности рыночных реалий предельно конкретизированы, обозначены категории качества товаров.

Подобные порталы существуют в каждой стране с развитым сельским хозяйством. Например, статистические службы Бразилии еженедельно на бесплатной основе предоставляют цены на все виды сельскохо-

зяйственной продукции, регулярно и своевременно публикуется информация о произведенной продукции, объемах экспорта и импорта.

Оперативная, полная, качественная информация необходима отечественным производителям продовольствия для построения стратегии развития бизнеса, получения дополнительных конкурентных преимуществ по сравнению с зарубежными участниками сельскохозяйственного рынка. Правительство России строит планы по созданию конкурентоспособного импортозамещающего, а затем и экспортоориентированного сельского хозяйства. Мы считаем, что без качественного информационного обеспечения участников рынка таких результатов будет трудно достичь.

В 2009 году Президент Российской Федерации Д.А. Медведев своим указом постановил образовать Комиссию при президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России. Комиссия образована в целях содействия устойчивому технологическому развитию экономики России, совершенствования государственного управления программами модернизации приоритетных сфер экономики. Мы полагаем, что данное начинание свидетельствует о серьезной заинтересованности Правительства в переходе национальной экономики страны на качественно новый уровень развития.

Однако в составе Комиссии (по состоянию на 6 августа 2009 года) нет экспертов, ответственных за модернизацию, технологическое развитие агропромышленного комплекса. В связи с тем, что аграрный комплекс России является одним из наиболее технологически отсталых отраслей народного хозяйства, мы считаем, что его модернизация должна носить приоритетный характер, и предлагаем включить в компетенцию Комиссии рассмотрение возможности реализации разработанного нами механизма внедрения передовых достижений НТП. Было бы

желательным, если бы Инновационный центр по модернизации и технологическому развитию АПК подчинялся данной Комиссии напрямую.

Без качественного реформирования агропромышленного комплекса модель догоняющего развития становится малоэффективной и трудно реализуемой даже для многих экономически развитых стран, не делающих в своем развитии упор на «постиндустриальные» ценности в виде крупных инвестиций в науку, образование, информационные технологии, человеческий капитал. В современном мире экономический рост на 90% обеспечивается внедрением новых знаний и технологий [2]. Обеспечение продовольственной безопасности государства возможно лишь при качественном новом, инновационном подходе к сельскохозяйственному производству.

Литература

1. Быканов А.В. Мясная отрасль глазами переработчика. Пора выработать единые правила игры // Промышленное и племенное свиноводство. – 2008. – №1. – С.4-10.
2. Зотова Н.А., Гусаков Н.П. Современные проблемы национальной безопасности // Национальная безопасность. – 2001. – №8-9. – С. 16 – 20.
3. Марцинкевич В.И. Проблема эффективности в XXI веке: экономика США. – М.: Наука, 2006. – 389 с.
4. Супян В.Б. Экономика США. – М.: Экономист, 2008. – 832 с.
5. Сысуйев В., Рубцова Н. Наука и устойчивое развитие АПК // Экономист, 2005. – №7. – С. 89-96.
6. Черняков Б.А. Свобода информации в АПК США: опыт для России. Аграрный сектор США в начале XXI века. Сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады. М.: ИСКРАН, 2008. – т. 1.
7. Минпромнауки России не обеспечивает внедрения в народное хозяйство результатов научно-технической деятельности государственных научных центров России. Счетная палата Российской Федерации. www.ach.gov.ru
8. Правительство РФ разрешило Федеральной службе госстатистики (Росстат) оказывать платные информационные услуги. РИА «Новости» www.rian.ru
9. Данные Росстата www.gks.ru
10. Данные Информационно-аналитического агентства «Имит» www.emeat.ru

Аннотация. В статье дан сравнительный анализ эффективности сельскохозяйственного производства России и зарубежных стран. Автором обоснована необходимость и представлена схема инновационного развития АПК России, предложены механизмы взаимодействия государства, науки и бизнеса в процессе его модернизации и технологического развития, показана роль информационного обеспечения для устойчивого развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: инновационное развитие; информационное обеспечение; мировой опыт; реформирование; эффективность; продовольственная безопасность; агропромышленный комплекс.

Abstract. The article presented comparative analysis of agriculture production efficiency in Russia and foreign countries. The author has proven necessity and offered scheme of Russia agriculture sector innovative development. Also it was offered plan of government, science and business cooperation to modernize and develop the sector, it was emphasized significance of information service for agriculture sustainable development.

Key words: innovative development; information service; world experience; reformation; effectiveness; food security; agricultural sector.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ БЕЗОТХОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ

КУАКУ III КУАКУ, аспирант

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, тел. : (495) 976-25-83, эл. почта: daleksanov@mail.ru)

В современных условиях одним из перспективных направлений развития АПК принято считать внедрение безотходных технологий. Основными положительными сторонами применения безотходных технологий являются:

- существенное снижение воздействия сельскохозяйственного производства на окружающую среду;
- снижение потребности в невозобновляемых ресурсах, используемых в процессе производства (топливо, минеральные удобрения и др.);
- обеспечение устойчивости сельского хозяйства к изменениям внешней среды.

В то же время внедрение таких технологий может оказаться слишком дорогостоящим и не оправдать ожиданий. В связи с этим необходима всесторонняя оценка проектов, предусматривающих использование отходов для последующего производства.

Если ограничить область исследования безотходными технологиями, основанными на процессах биоконверсии, когда осуществляется преобразование отходов сельскохозяйственного производства в биогаз и удобрения, то к перечню позитивных сторон предлагаемых технологий следует добавить:

- повышение независимости сельскохозяйственного производства от колебания цен на энергоносители;
- снижение потребности в средствах защиты растений, связанное с тем, что на поля не возвращаются с навозом не до конца переработанные животными семена сорняков и другие вредные примеси;
- очистка сельскохозяйственных территорий от загрязняющих отходов.

По мнению многих специалистов, внедрение таких процессов обеспечивает возможность решения не только экологических, но и энергетических проблем. Биогаз может использоваться как полезное топливо [6].

Преобразование энергии отходов биологического происхождения (ра-

стительных остатков, отходов животноводства, продуктов жизнедеятельности человека, бытовых отходов и т.п.) в энергию, содержащуюся в биогазе, происходит в биогазовых установках в результате анаэробной ферментации при определенных условиях [7].

При этом важно не упускать из виду определенные виды рисков, связанных с проектами переработки навоза в биогаз:

- всегда ли можно использовать получаемый газ в технологических процессах и какой ценой достигается полноценная замена традиционных источников тепла и электроэнергии на продукцию переработки навоза;
- действительно ли получаемые удобрения являются полноценной заменой применяемых в настоящее время удобрений и какой ценой достигается их включение в систему удобрений (что для этого нужно);

- насколько снижается давление сельскохозяйственного производства на окружающую среду и не появляются ли новые формы такого воздействия.

Кроме того наиболее важным является вопрос о составе и размере капитальных затрат, необходимых для реализации подобных инвестиционных проектов, а также о конкретных изменениях в производственно-сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий, внедряющих безотходные технологии. Данная задача решается методами анализа инвестиционных проектов [5].

Состояние использования безотходных сельскохозяйственных технологий в мире. Первая биогазовая установка была построена в Бомбее (Индия) в 1859 году. В 1895 году биогаз применялся в Великобритании для уличного освещения. В 1930 году, с развитием микробиологии, были обнаружены бактерии, участвующие в процессе производства биогаза [4].

Сегодня в Европе сосредоточено 44% мирового количества установок анаэробного сбраживания, в Северной Америке - 14%. Работающие в странах ЕС промышленные биогазовые установки по признаку происхождения используемых отходов можно разделить на несколько групп. Основными являются следующие три: агропищевая группа (67,5%), группа пищевой промышленности

Таблица 1

Страна	Объем биомассы, млн т*	Энергия из биогаза, млн кВт-ч/год	Удельный вес энергии из биогаза в мировом потреблении энергии к 2020 году, %**
Австрия	36,1	6,1	0,027
Бельгия	52,0	8,8	0,039
Дания	52,5	8,9	0,039
Финляндия	18,5	3,1	0,014
Франция	251,9	42,7	0,188
Германия	234,6	39,8	0,176
Греция	11,4	1,9	0,008
Ирландия	70,5	13,9	0,061
Италия	112,0	19,0	0,084
Люксембург	2,1	0,4	0,002
Нидерланды	80,8	13,7	0,060
Португалия	22,0	3,7	0,016
Испания	108,2	18,3	0,081
Швеция	26,3	4,4	0,019
Великобритания	155,4	26,3	0,116
Всего по ЕС	1234,3	211,0	0,931

*Основная доля потенциала биомассы, пригодной для получения биогаза, приходится на навоз (до 80%).

**Согласно прогнозу Администрации Энергетической Информации \Energy Information Administration (EIA)

Источник: OECD (Организация Экономического Сотрудничества и Развития - Organization for Economic Cooperation and Development) 2008 г

(15%) и непромышленная группа (9,6%).

По данным Международного конгресса энергетиков, доля нетрадиционных и возобновляемых видов энергии в общем мировом энергетическом балансе в 2010 году увеличится до 4-5% [2]. В 2010 г. в ЕС намечено получить за счет использования биомассы 90 млн т нефтяного эквивалента (н.э.) дополнительной энергии, из них 15 млн т н.э. – за счет использования биогазовых установок. При этом потенциал производства энергии из биогаза к 2020 г. представлен в таблице 1.

Состояние использования безотходных сельскохозяйственных технологий в России. Россия в этом отношении пока отстает, и ей целесообразно использовать опыт передовых стран.

По данным Программы развития ООН [6], Россия ежегодно накапливает 250 млн т отходов в сельскохозяйственном производстве и 50 млн т в виде бытового мусора в сухом эквиваленте органических отходов. Ежегодно в российском животноводстве и птицеводстве образуется около 150 млн т органических отходов. До недавнего времени эти цифры характеризовали исключительно остроту экологических проблем.

Например, по данным природоохранных служб, только в водоемы, питающие столицу, могут попадать миллионы тонн токсичных стоков. В итоге, чтобы сделать московскую воду питьевой, необходимо дорогостоящее и тоже небезвредное химическое вмешательство. Вокруг других крупных и средних городов России ситуация вряд ли намного лучше.

Эти отходы являются сырьём для производства биогаза. Потенциальный объём ежегодно получаемого биогаза может составить 90 млрд куб. м метана, а сжигая биогаз, можно получить 190 млрд кВтч электроэнергии, а также более 140 млн т высокоэффективных удобрений, что позволило бы существенно сократить чрезвычайно энергоёмкое производство минеральных удобрений, на которое приходится около 30% всей электроэнергии, потребляемой сельским хозяйством, по данным Федеральной службы государственной статистики [8].

В области биогазовой индустрии, как и во многих других областях научно-технического прогресса, Россия и страны СНГ нарабо-

Количество биомассы, млн т	Объём вырабатываемого биогаза, тыс. куб. м/год	Объём вырабатываемых органических удобрений, т/год	Выход электрической энергии, тыс. кВт-ч/год
127,1	1235,3	43 883	3559,7

Источник: Белиловский В. А., Ермоленко Г. В. и др., 2008 [2]

тали богатый потенциал, который пока не реализован. По свидетельству [7], созданные и опробованные в России биогазовые установки способны уже в ближайшие годы кардинально улучшить экономические и социальные условия в сельском хозяйстве. Феноменальные результаты, полученные в ходе разработки и испытания биогазовых технологий (жидкие удобрения), обещают повышение урожайности сельскохозяйственных культур [7].

Было подсчитано, что использование биогазовых технологий для переработки органических отходов может полностью устранить их экологическую опасность, а также попутно решает и серьезные экологические проблемы.

В 2001 г. Российский центр “ЭкоРос” при поддержке Министерства науки и образования РФ (в рамках государственной программы “Экологически чистая энергетика”) сконструировал две биогазовые установки. Первая из них (ИБГУ-1) – золотой медалист Международной выставки-ярмарки “Российский фермер” – предназначена для крестьянской усадьбы. Установка перерабатывает все органические отходы животных и птицы (5-6 коров, или 50-60 свиней, или 500-600 кур), а также все коммунальные стоки и твердые бытовые отходы (кроме металла и стекла). Модульный принцип, заложенный в конструкции, позволяет при необходимости сдвигать установки, эквивалентно наращивая производительность. Получаемый в биореакторе газ сгорает в тех же бытовых конфорках и горелках, что и обычный.

По докладом на ежегодной выставке Международного конгресса энергетиков 2008 г. еще более замечателен (во всяком случае, экономически) второй продукт биоустановки – жидкие органические удобрения. Технологический режим подобран так, что они получают экологически абсолютно чистыми – без малейших следов нитритов и нитратов, болезнетворной микрофлоры и даже семян сорняков (в отличие от обыч-

ного навоза).

А в эффективность этих удобрений (1 т эквивалентна 60 т навоза, не считая указанных преимуществ), показанную в трехгодичных испытаниях на самых разных культурах (томаты, огурцы, земляника, морковь, смородина, крыжовник и т.д.), поначалу трудно было поверить. Они дают двух-трехкратную прибавку урожайности за счет образования в реакторах так называемых ауксинов – веществ, способствующих ускоренному развитию и росту растений. Дальнейшие исследования этого механизма, как полагают ученые, откроют возможности для заранее программируемого получения сверхэффективных удобрений.

Заводы в Туле и Кемеровской области уже выпустили первые 65 таких установок. Соответственно в этих областях, а также на Алтае и в Подмосковье начинает складываться рынок новых удобрений. В 2008 г. средняя производительность одного биотопливного завода в России составляла около 500-600 т удобрений в месяц. С 2001 по 2007 год только в производство биотопливных гранул в России инвестировано не менее 150 млн евро [1].

Так, одним из проектов, реализуемых на базе агрокомплекса ЗАО «Родина» в Ейском районе Краснодарского края, предусматриваются следующие объемы переработки (см. таблицу 2).

Данный проект направлен на реализацию «Энергетической стратегии России до 2020 года», которая определяет освоение возобновляемых источников энергии. Проект соответствует комплексному плану действий Российской Федерации по реализации Киотского протокола, которым намечено удвоение доли возобновляемых источников энергии в общем объеме производства первичных энергоресурсов к 2010 году.

Оценка эффективности и финансовой реализуемости проекта с использованием методики анализа инвестиционных проектов. Рассмотрим сельскохозяйственное предприятие, которое в ситуации «без проекта» (то есть при отсутствии переработки навоза в биогаз и эко-

Таблица 3

Вид продукции	Количество	Цена, тыс. руб./т	Стоимость, тыс. руб.
Молоко (600 коров продуктивностью 5000 кг), т	3000	10	30 000
Мясо, т	100	50	5000
Прочая продукция	х	х	25 000
Итого	х	х	60 000

Таблица 4

Вид продукции	Количество	Цена, тыс. руб./т	Стоимость, тыс. руб.
Оплата труда, чел.-мес.	60	5,622	337,30
Начисления на оплату труда (26%)		х	87,70
Текущий ремонт (1% от стоимости оборудования)		х	800
Итого			1225

Таблица 5

Вид затрат	Ситуация «без проекта», тыс. руб.	Ситуация «с проектом», тыс. руб.
Производство молока	27 000	25 250
Производство мяса	5500	5000
Производство прочей продукции	22500	22 000
Переработка навоза	Х	1225
Итого	55 000	53 475

Таблица 6

Вид продукции	Количество	Цена, тыс. руб./т	Стоимость, тыс. руб.
Технологическое оборудование, комплект	1	28 712	28 712
Проектно-сметная документация, комплект	1	2316	2316
Стоимость когенерационной установки, комплект	1	37 000	37 000
Внедрение технологии, монтажа, пуско-наладочных работ, технологического надзора на время выхода реактора на рабочий режим, обучение персонала	х	11 652	11 652
Прочие	х	320	320
Итого	х	х	80 000
Затраты на капитальный ремонт (1 раз в три года)	х	х	2080

Таблица 7

NPV проекта (Чистый дисконтированный доход)	46 624 тыс. руб.
IRR проекта (Внутренняя ставка доходности)	24,7%
PI проекта (Индекс доходности инвестиций)	1,613
DPBP проекта (срок окупаемости с учетом дисконтирования)	5,50
Потребность в финансировании	75 000 тыс. руб.

логически чистые удобрения) производит следующие виды продукции* (см. таблицу 3).

В ситуации «с проектом» выручка увеличивается за счет продажи экологически чистых удобрений в объеме 21 900 т на сумму 21,9 млн руб. Таким образом, расчетная выручка в

ситуации «с проектом» превышает выручку в ситуации «без проекта» на указанную сумму.

Одновременно внедрение переработки навоза в биогаз и удобрения приводит к определенным изменениям в производственно-сбытовых затратах. В ситуации «без проекта» они составляют 55 млн руб., в том числе расходы на электроэнергию 2,75 млн руб. В ситуации «с проектом» добавляются расходы на переработку навоза, которые включают следующие статьи (см. таблицу 4).

Одновременно при производстве молока, мяса и продукции растениеводства становятся ненужными расходы на электроэнергию. Общий размер производственно-сбытовых затрат за счет этого сокращается на 1525 тыс. руб. (см. таблицу 5).

Для реализации проекта необходимо приобретение технологического оборудования и другие инвестиционные затраты, включая затраты на капитальный ремонт установки, расчетный срок эксплуатации которой принимается равным 10 годам (см. таблицу 6).

В результате сравнения ситуаций «с проектом» и «без проекта» проект внедрения рассматриваемой технологии характеризуется следующим образом (см. таблицу 7).

Денежные потоки проекта представлены в таблице 8.

Поскольку ряд параметров проекта определен на основе недостаточно репрезентативной информации, особенно важен анализ рисков. Необходимо определить значения исходных параметров, при которых проект остается реализуемым и эффективным (см. таблицу 9).

Анализ показывает, что в наибольшей степени эффективность проекта зависит от объема производства органического вещества и, соответственно, от объемов его переработки в биогаз и удобрения. Практически на том же уровне находится чувствительность проекта к возможной цене продажи произведенных экологически чистых удобрений. При снижении этих параметров на 40% проект не оправдывает инвестиционных затрат.

Размер основной части этих затрат (капитальных) выступает третьим по важности фактором. При увеличении стоимости оборудования и других капитальных затрат на 58% проект не только потребует дополнительных средств на реализацию (рост потребности в финансировании), но и становится не эффективным. При этом по элементам капитальных затрат первым по важности является стоимость когенерационной установки, обеспечивающей переработку биогаза в электроэнергию для ее использования в производстве.

Размер дополнительных производственно-сбытовых затрат, связанных с эксплуатацией установки, относительно слабо влияет на показатели эффективности проекта. Повышение этих затрат на 1% приводит к снижению эффекта на 0,138%. Соответственно проект может ока-

*За основу взяты данные реального сельскохозяйственного предприятия специализирующегося на производстве продукции животноводства (58,3%) и растениеводства (41,7%). Поголовье молочного стада составляет 600 гол. продуктивностью 5000 кг. Выход навоза рассчитан в соответствии с принятыми нормами.

Показатели	Шаги расчетного периода (годы)							
	1	2	3	4	5	6	...	10
Ситуация «без проекта»								
Выручка	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000		60 000
Текущие затраты	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000		55 000
Чистые выгоды	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000		5 000
Ситуация «с проектом»								
Инвестиционные затраты	80 000	0	0	2 080	0	0		2 080
Выручка	60 000	81 900	81 900	81 900	81 900	81 900		81 900
Текущие затраты	55 000	53 475	53 475	53 475	53 475	53 475		53 475
Чистые выгоды	-75 000	28 425	28 425	26 345	28 425	28 425		26 345
Накопленное сальдо	-75 000	-46 575	-18 150	8 195	36 620	65 045		174 585
Изменения, вызванные реализацией проекта								
Прирост чистых выгод	-80 000	23 425	23 425	21 345	23 425	23 425		21 345
Дисконтированный прирост чистых выгод	-72 727	19 359	17 599	145 789	145 451	13 223		8 229
То же нарастающим итогом	-72 727	-53 368	-35 768	-21 189	-6644	6579		46 624

Таблица 9

Параметры	Изменение NPV в расчете на 1% изменения параметра	Пороговое значение параметра (в долях от значения в базисном сценарии)	Влияние на финансовую реализуемость
Объем производства органического вещества	2,462	0,594	-
Цена органических удобрений	2,459	0,593	-
Цена технологического оборудования	-0,617	2,62	+
Стоимость когенерационной установки	-0,796	2,257	+
Затраты на внедрение	-0,251	4,99	+
Затраты на капитальный ремонт	-0,071	15,17	-
Размер затрат на оплату труда на установке	-0,048	21,95	-
Затраты на текущий ремонт	-0,090	12,13	-
Капитальные затраты, всего	-1,720	1,581	+
Производственно-сбытовые затраты, всего	-0,138	8,269	-
Удельный вес затрат на электроэнергию, %	0,276	X	-

заться недостаточно эффективным только в том случае, когда реальный размер этих затрат в 8 раз превышает учтенный в расчетах.

Применяя указанный алгоритм проверки эффективности и финансовой реализуемости проекта к условиям конкретных хозяйств, можно оценить основную часть выгод от применения безотходных технологий данного типа. При этом напомним, что в расчет не включены эффекты, связанные со снижением рисков загрязнения окружающей среды отходами производства, затрат на борьбу с сорняками, а также потенциальное повышение урожайности сельскохозяйственных культур вследствие применения более ценных удобрений. Учет этих воздействий требует более детальных и достоверных исходных данных и не входит в задачу автора данной статьи.

Литература

1. Антон Овсянка. Биоэнергетика в России: точки роста. Публикации по проблемам переработки и утилизации отходов и использованию вторичного сырья. ЖУРНАЛ ТБО(№10 2008).

2. Белиловский В. А., Ермоленко Г. В., Каледина А. С., Цхомария В. Н. Проект по утилизации отходов животноводства для производства электрической и тепловой энергии. http://www.e.apbe.ru/actions/2008_09_10_Zkhomaria.ppt.

3. Кантемиров Р.Ф. Организационно-экономические аспекты производства экологической сельскохозяйственной продукции в Мире. Автореферат кандидата экономических наук. Москва. – 2007. с 23. www.timacad.ru

4. Международный Конгресс Энергетик. Ежегодная Конференция Биогаза. Ежегодная выставка, 2008. <http://www/Biogasinfo.ru>.

5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая редакция)/ М-во экон. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук.авт.-кол.: Коссов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО Изд.-во «Экономика», 2000. – 421с.

6. Производство биогаза. <http://www.oecd.org.pdf>.

7. Родина Е.М., Ильясов Ш.А., Абайханова З.А. Использование эмиссий метана из отхода для получения биогаза. //Вестник КРСУ УДК 628.55 (575.2) (04) 2003.

8. Федеральная служба государственной статистики – сельское хозяйство. <http://www.mnr.gov.ru/files/part/7831-17-chast-v-r-3-doc.116>.

Аннотация. Статья посвящена вопросам применения безотходных технологий, связанных с переработкой отходов животноводства в экологически чистые удобрения и биогаз, который используется для получения электроэнергии.

Рассматривается опыт зарубежных стран и имеющийся российский опыт. Проводится оценка эффективности, финансовой реализуемости и рисков внедрения инвестиционного проекта переработки навоза в модельном сельскохозяйственном предприятии. Используемый порядок оценки может быть применен в других аналогичных ситуациях.

Ключевые слова: безотходные технологии; биогаз; экологически чистые удобрения; биогазовые установки; эффективность инвестиционных проектов; финансовая реализуемость; риски инвестирования; переработка органических отходов.

Abstract. The article described nonwaste technologies related to livestock waste processing into ecologically pure fertilizers and biogas usable for energy generation.

It was revised foreign and Russian experiences. It was done estimation of efficiency, financial marketability and application risks of manure processing project for model agriculture enterprise. The used evaluation procedure could be applied in others similar situations.

Key words: nonwaste technologies; biogas; ecologically pure fertilizers; biogas processing equipment; investment project efficiency; financial marketability; investment risks; organic waste processing.

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

О.В. КУДАЕВА, аспирант кафедры бухгалтерского учета

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, тел.: (495) 976-05-95; эл. почта: olgakudaeva@inbox.ru.

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность стала одним из определяющих факторов развития России, так как она открывает доступ к новым технологиям, позволяет увеличить национальный доход страны, поднять производство на более высокий уровень, принимать активное участие в международной жизни. Однако, экспортная деятельность сельскохозяйственных организаций пока еще не является достаточно развитой. В связи с этим нами на примере Курской области был проведен анализ экспортной деятельности сельхозтоваропроизводителей.

Целесообразность развития внешнеторговых связей для создания устойчивости сельскохозяйственного производства указанного региона обусловлена, прежде всего, его географическим положением, рядом природных, организационно-технологических и социально-экономических предпосылок. Среди них следует выделить хорошие качественные характеристики почвы и гидротермические условия для выращивания отдельных видов сельскохозяйственных культур, в частности, сильных и ценных сортов пшеницы, отвечающих мировым стандартам экспорта зерна, и сахарной свеклы. Резервом увеличения экспортных поставок является также применение высокопродуктивных технологий производства продукции, наличие запасов и резервов зерна для его вывоза за пределы региона, сравнительно высокая рентабельность зернового хозяйства и производства сахарной свеклы.

Но аграрные формирования указанного региона не используют весь имеющийся потенциал в целях развития своего сотрудничества с иностранными контрагентами и тем самым не способствуют увеличению рентабельности своей деятельности. Так, в 2007 году из 374 млн долл.

США, составляющих общий объем экспортированной из Курской области продукции, на долю сельскохозяйственной продукции пришлось только 4995 тыс. долл., что составило 1,34% регионального экспорта

(табл. 1). Наиболее высокий удельный вес (3,67%) характерен для продажи на внешнем рынке переработанной аграрной продукции, относящейся к третьей сфере АПК и представленной в большей части экспортом кожи КРС и свиней, а также продукцией мукомольно-крупяной промышленности.

В настоящее время экспорт из Курской области представлен реализацией в большом объеме зерновых (регион экспортирует пшеницу и ячмень, вику кормовую, с 2005 года идут поставки на внешний рынок гречихи, с 2006 года – проса) и побочной продукции птицеводства (пух и перо водоплавающей птицы), производство которой обусловлено наличием в регионе крупных птицефабрик. Таблица 2 свидетельствует о неоднородности структуры экспорта в динамике и резких изменениях количества реализуемой продукции по ее видам.

Таблица 1
Отраслевая структура продукции, экспортированной из Курской области (по данным за 2007 год)*

Отрасль	Стоимость экспортированной продукции, тыс. долл. США	Удельный вес, %
Продукция деревообрабатывающих отраслей	2355	0,63
Продукция машиностроения	46 455	12,43
Продукция металлообрабатывающей отрасли	214 795	57,46
Продукция пищевой промышленности	11 396	3,05
Продукция силикатной промышленности	312	0,08
Сельскохозяйственная продукция (2-ая сфера АПК)	4995	1,34
Продукция текстильных отраслей	2289	0,61
в том числе, относящейся к 3-ей сфере АПК	13 723	3,67
Продукция фармацевтической отрасли	1738	0,46
Продукция химических отраслей	21 763	5,82
Итого	373 828	100,00

*Расчитано на основании данных таможенной статистики за 2007 год.

Таблица 2
Объемы основных видов сельскохозяйственной продукции, реализованной в режиме экспорта организациями Курской области в динамике за 2003-2007 гг.*

Экспортируемая продукция	Вес нетто, т					Изменение объемов (раз) в 2007 г. по сравнению с:	
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2003 г.	2005 г.
Зерновые	5103,49	5712,26	11 577,47	3779,49	158 410,27	30,0	12,7
В том числе:							
вика кормовая	252,16	278,00	2291,00	1722,00	851,00	2,4	-0,6
пшеница	4851,33	5434,26	5873,78	0,00	138 115,77	27,5	22,5
ячмень фуражный	0,00	0,00	3208,20	0,00	2947,40	x	-0,1
ячмень пивоваренный	0,00	0,00	0,00	1074,70	6654,60	x	x
просо	0,00	0,00	0,00	368,80	2570,47	x	x
гречиха	0,00	0,00	204,49	613,99	3610,38	x	16,7
рожь	0,00	0,00	0,00	0,00	3660,65	x	x
Пух и перо птицы	461,64	508,94	315,55	456,61	179,82	-0,6	-0,4

*Расчитано на основании данных таможенной статистики за 2003-2007 гг.

Структура российского экспорта продовольственной пшеницы в разрезе регионов-основных экспортеров в 2007 году

Регион	Объем реализованной продукции, т	Стоимость реализованной продукции, тыс.долл.США	Цена, долл. США/т	Структура российского экспорта пшеницы, %
Воронежская область	196 399,00	51 453,94	261,99	3,57
Краснодарский край	1625 876,00	569 867,33	350,50	29,57
Курская область	137 617,00	36 481,36	265,09	2,50
Москва и Московская область	1800 722,00	445 512,48	247,41	32,75
Ростовская область	1209 846,00	298 088,43	246,39	22,00
Ставропольский край	255 653,00	63 364,22	247,85	4,65
Прочие регионы удельным весом менее 1% в общем объеме российского экспорта	272 502,00	68 342,79	250,80	4,96
Итого	5498 615,00	1533 110,56	278,82	100,00

Например, объемы продовольственной пшеницы, экспортируемой организациями региона, в динамике за пять лет возросли на 27,5%, при этом для 2006 года характерно прекращение ее поставок на экспорт, а уже в 2007 году наблюдается максимальный за анализируемый период объем ее реализации на внешний рынок.

Курская область не имеет ярко выраженной специализации в отношении экспортируемой аграрной продукции, причинами этого являются отсутствие налаженных связей с иностранными контрагентами, большое предложение аналогичного товара другими регионами РФ, меняющийся объем спроса на продукцию как на внешнем, так и на внутреннем рынках. На российском же рынке основную долю доходов от продажи региональные сельскохозяйственные товаропроизводители получают от реализации пшеницы, отличающейся высокими качественными характеристиками, близкими к аналогичным показателям продукции, произведенной в Краснодарском крае и Ростовской области – основных регионах-экспортерах пшеницы. Например, влажность анализируемого вида продукции, произведенной сельскохозяйственными организациями Курской области, в 2007 году не превышала 12%, содержание клейковины в зерне находилось на уровне 19-20%, анализ показателя натурности в 2007 году был близок к значению 780-790 г/л, что свидетельствует о крупности зерна.

В динамике за пять лет объемы реализации продовольственной пшеницы в режиме экспорта были увеличены в 28,5 раза, несмотря на незначительный рост за этот же период регионального валового сбора (только 37%). Рост количества пшеницы, реализованной на внешнем рынке, способствовал повышению доходов от экспорта в 40,7 раза, сопровождаясь ростом ее средней экспортной цены на 43%.

Анализируя структуру реализации продовольственной пшеницы на внешнем рынке (табл. 3), необходимо отметить, что доля продаж организаций Курской области в общем объеме экспорта указанного вида продукции составила 2,5%. И если в сравнении с показателями Краснодарского края и Ростовской области указанная доля незначительна, то в сравнении с показателем, приходившимся на оставшиеся 24 региона (4,96%), поставляющих пшеницу на внешний рынок, можно сделать вывод о том, что Курская область явля-

ется одним из основных регионов – экспортеров пшеницы, реализующих продукцию по относительно выгодной цене, превышающей среднее значение для большинства регионов России.

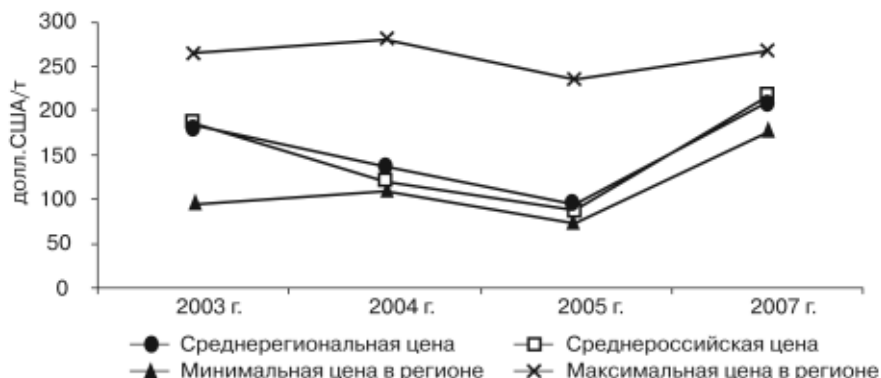
Динамика сложившейся цены в Курской области при сравнении ее со среднероссийским значением отражена на рисунке, который иллюстрирует типичность изменений цены на продукцию в области для динамики показателя в целом по стране, а также свидетельствует о наличии резервов в регионе для повышения доходов от экспортной деятельности.

Рисунок показывает значительную вариацию цены на пшеницу однородного качества при экспорте ее из региона, но при этом необходимо отметить сокращение коэффициента вариации цены к 2007 году, когда уровень показателя составил всего 6,4%, в то время как аналогичный показатель, рассчитанный для страны в целом, составил 32,3%. Охарактеризованная ситуация свидетельствует, на наш взгляд, как о незначи-

тельном числе иностранных покупателей (в том числе и по национальному признаку), так и о снижении возможных финансовых махинаций со стороны руководства организаций-экспортеров.

Конкурентоспособность региональной зерновой продукции определяется и тем, что ее урожайность превышает аналогичный показатель большинства стран – главных экспортеров указанной продукции. Так, в 2006 году в Курской области урожайность зерна составила 22,65 ц/га и превысила аналогичные показатели США (17,7 ц/га) и Австралии (16,0 ц/га) и была немногим меньше урожайности Канады, установившейся на уровне 23,8 ц/га.

Имеются основания считать, что и материальные затраты на единицу площади посевов зерновых в Курской области не выше, чем в указанных странах-экспортерах. Так, если в области на 1 га затрачивалось 1,39 ц горючего и смазочных материалов, то на американских фермах – 3,58 ц. Кроме того, у наших предприятий меньше потреб-



Динамика среднего уровня экспортной цены на продовольственную пшеницу в Курской области и в Российской Федерации за период с 2003 г. по 2007 г.

Сравнительные показатели прямых затрат труда на производство 1 ц продукции сельского хозяйства в Курской области и в США

Таблица 4

Виды продукции	Курская область*		США	
	чел./ч	долл.	чел./ч	долл.
Зерновые	0,59	0,15	0,26	1,61
Сахарная свекла	0,48	0,12	0,11	0,68
Картофель	2,81	0,70	0,21	1,36
Прирост живой массы:				
КРС	30,82	7,70	2,00	12,40
свиней	20,08	5,02	0,66	4,10
птицы	8,06	2,02	0,22	1,36
Молоко	7,10	1,78	0,43	2,73
Яйца (1 тыс. шт)	3,23	0,81	2,00	12,40

*Рассчитано на основании статистических данных Курской области

Структура реализации основных видов зерновых культур в режиме экспорта в разрезе направления деятельности экспортера в динамике за 2003-2007 гг., %*

Таблица 5

Годы	Реализовано сельхозтоваропроизводителями самостоятельно		Реализовано сельхозтоваропроизводителями с участием посредников		Реализовано организациями, не являющимися товаропроизводителями	
	пшеница	ячмень	пшеница	ячмень	пшеница	ячмень
2003	11,1	5,3	5,7	3,4	83,2	91,3
2004	23,5	17,6	7,4	2,6	69,1	79,9
2005	4,8	4,1	1,2	1,8	94,0	94,1
2006	0,6	14,3	4,2	2,3	95,2	83,3
2007	0,5	7,2	2,2	2,7	97,3	90,1

*Рассчитано на основании данных таможенной статистики за 2003-2007 годы

ность в сельскохозяйственной технике и других средствах производства, соответственно ниже и амортизационные отчисления на 1 га посевов. Согласно существующим оценкам, для европейской фермы размером 168 га требуется техники и оборудования на сумму 42 тыс. долл. США, а для организаций Центрально-Черноземного региона – в 1,7 раза меньше.

В то же время благодаря определенным технологическим преимуществам в зерновом хозяйстве наши потенциальные конкуренты имеют меньшие затраты семян на единицу продукции и более низкий уровень накладных расходов. Кроме того, у иностранных сельхозтоваропроизводителей имеются элементы затрат, которых не существует в российских хозяйствах – это рентные платежи собственникам, не живущим на фермах (около 60 долл. с одного гектара посевов).

Единственная крупная статья в расходах, по которой издержки производства выше у российских организаций – это затраты труда вследствие низкого уровня комплексной механизации, особенно на послуборочные работы.

Как свидетельствует таблица 4, затраты труда на производство зерна в Курской области в 2,2 раза выше, чем в США. Но и этот недостаток при оценке конкурентоспособности в полной мере погашается крайне низкой оплатой труда российских сельскохозяйственных работников.

И хотя продукция зернового производства региона конкурентоспособна на мировом рынке, имеются факторы, которые сдерживают увеличение товаропроизводителями объемов ее экспортных поставок. Среди них можно выделить:

- отсутствие полной информации о международной торговле зерном и другой сельхозпродукцией;

- наличие множества крупных посредников с необходимыми складскими помещениями и налаженными связями;

- отсутствие необходимого опыта работы и квалифицированных специалистов для возможности самостоятельного осуществления внешне-торговой деятельности;

- недостаточная развитость рыночных методов государственного регулирования внешнего рынка.

В таблице 5 приведены данные о

структуре поставок основных видов зерновой продукции из Российской Федерации в различных вариантах ее экспорта, свидетельствующие о снижении в динамике совершения экспортных операций от имени товаропроизводителей более чем в 6 раз. При этом в среднем за пять лет удельный вес поставок на внешний рынок пшеницы торговыми организациями увеличился на 5,4%, тогда как аналогичный показатель по сельскохозяйственным товаропроизводителям, совершающим операции без посредников, уменьшился на 4,4%, с участием посредников – на 1,0%.

Тенденция к снижению участия сельскохозяйственных производителей в экспорте аграрной продукции на внешний рынок характерна и для организаций Курской области. Так, если в 2003-2005 годах наблюдались поставки продукции на внешний рынок, совершаемые от имени производителей, то есть через посредников, а удельный вес таких поставок в общем количестве проданной продукции составлял от 3 до 5%, то в 2006-2007 годах в регионе все экспортные операции по реализации сельскохозяйственной продукции были осуществлены торговыми предприятиями с получением ими дохода, образуемого в результате превышения внешнеторговой цены на зерновые над аналогичным показателем, сложившимся внутри региона.

Основная причина отсутствия у аграрных предприятий Курской области самостоятельных поставок произведенной продукции заключается в их неготовности и неспособности на данном этапе развития осуществлять экспортные операции. Ведь работа на внешнем рынке требует знания таможенных правил и законодательства иностранных государств, наличия специалистов со знанием языков, навыками ведения торговых переговоров и составления внешнеторгового контракта. Сложность осуществления экспортных операций, а также слабый уровень аппарата управления вынуждают аграрные предприятия прибегать к услугам комиссионеров либо реализовывать продукцию на внутреннем рынке по цене, сниженной по сравнению с экспортной, для последующей ее перепродажи за рубеж торговыми организациями.

Поддержка со стороны государства в виде субсидирования экспортной деятельности сельхозтоваропроизводителей, предоставления им льготных кредитов для производства и реализации продукции на внешний рынок, применения гибкой системы

таможенного регулирования, заключающейся в установлении пониженных ставок таможенных пошлин и сборов для организаций, самостоятельно реализующих свою продукцию, – первоочередные меры, которые необходимо предпринять в целях развития внешней торговли аграрных товаропроизводителей, что будет способствовать повышению эффективности их деятельности.

Аннотация. В статье рассмотрено состояние внешней торговли сельскохозяйственной продукции в Курской области, выявлены резервы повышения эффективности осуществления экспортных операций, оценена конкурентоспособность зерновой продукции, производимой в регионе.

Ключевые слова: экспорт; зерно; пшеница; рынок; международная торговля; внешнеторговая деятельность; конкурентоспособность; посредник; комиссионер; внутренняя цена; экспортная цена.

Abstract. In the article it was examined status of foreign-trade agriculture products in Kurskaya Oblast. It was revealed possibilities to increase efficiency of export transactions. It was appraised competitiveness of grain crops produced in the region.

Key words: export; grain; wheat; market; international trade; foreign-trade activity; competitiveness; mediator; commission agent; domestic price; export price.

УДК 63:00109(470.23)

ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ



М.С. ГАПОНЕНКО, аспирант кафедры управления и сельского консультирования

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, тел. (495) 977-10-66; эл. почта: gmasha@pochta.ru)

Опыт многих развитых стран мира показывает, что одним из важных факторов, способствующих повышению эффективности сельскохозяйственного производства, является консультационная поддержка производителей, оказываемая специализированными службами. В большинстве стран мира эта поддержка осуществляется службами *экстеншн сервис* (*extension* – продление, расширение [5]), осуществляющими в первую очередь масштабное распространение новшеств. Эти службы обеспечивают товаропроизводителей правовой, технологической, экономической, рыночной и другой информацией, повышают степень обоснованности принимаемых управленческих решений. В целом они оказывают помощь в решении имеющихся проблем, влияют на все стороны хозяйственной деятельности и

соответственно на все производственные, финансовые, экономические показатели сельскохозяйственного производства.

В Ленинградской области создание сельскохозяйственной информационно-консультационной службы (ИКС) началось в 1994 году с организации областного информационно-консультационного центра. В 1997 году была предпринята попытка создания районных консультационных центров.

Однако областное и районные звенья служб в период с 1995 г. по начало 1999 г. создавались как структурные подразделения областного и районных комитетов по сельскому хозяйству. Причем освобожденные специалисты службы были выделены только на областном уровне, а в пяти районах, где организовалась информационно-консультационная деятельность, обязанности консультантов возлагались на специалистов районных административных управлений АПК. Такая организационная модель службы ИКС позволила в короткие сроки реализовать в основном только оперативное информационное обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей.

С начала своего образования ИКС Ленинградской области являлась участником ряда международных проектов и имела возможность не только ознакомиться с опытом передовых стран в деле создания сельскохозяйственной консультационной службы, но и обучать там своих руководителей и специалистов. Хотя

стоит отметить, что после завершения проектов работа по распространению полученных знаний свелась к минимуму. Так, в таблице перечислены международные проекты, реализованные в области в буквальном смысле с первых дней функционирования ИКС, но не имевшие своего распространения в дальнейшем [8].

И лишь в 1999 г. областная команда консультантов была выведена из состава областного органа управления в форме Государственного унитарного предприятия «Агентство сельскохозяйственного консультирования Ленинградской области» (ГУП «Леноблконсалт»). ГУП «Леноблконсалт» оказывало информационные услуги как за счет средств бюджета области, так и на договорной основе.

Бесплатно предоставлялись услуги по следующим направлениям: технология сельского хозяйства; обзоры по сельскохозяйственной технике и оборудованию; ответы на правовые вопросы; помощь в освоении информационных технологий в АПК; сведения об инновациях и научных разработках; описание опыта регионов. Кроме того, сельским товаропроизводителям и органам управления АПК бесплатно предоставлялась литература, изданная ГУП «Леноблконсалт».

Платными являлись услуги агентства по таким направлениям, как: разработка инвестиционных и календарных бизнес-планов; переоценка и определение рыночной остаточной и ликвидационной стоимости основных фондов; разработка и внедрение систем управления предприятием; помощь в налаживании и автоматизации бухгалтерского учета; персональное обучение работе с компьютером.

К сожалению, с 2007 года по финансовым, организационным, кадровым и некоторым другим причинам ГУП «Агентство сельскохозяйственного консультирования Ленинградской области» практически перестало функционировать.

Реализованные в Ленинградской области международные проекты по ИКС

Период и название проекта	Участники	Основные результаты проекта
1) 1995-1998 гг. Российско-американский проект "Приватизация фермерских хозяйств и создание информационно-консультационной службы областного и районного уровней"	С американской стороны – Департамент по сельскому хозяйству США, Мичиганский и Пенсильванский государственные университеты	Изучение опыта американской системы экстеншн, систем информационного обеспечения и консультационного обслуживания фермеров; Помощь в создании областного звена службы и центра в Волховском районе; Обучение кадров областного и районного уровней; Изучение опыта польской сельскохозяйственной службы.
2) 1996-1998 гг. Российско-британский проект "Создание системы маркетинга молока и содействие в организации региональной ИКС"	С британской стороны – Британский фонд ноу-хау, консалтинговая компания ADAC	Изучение опыта работы системы сельскохозяйственного консультирования в Шотландии консалтинговой компании ADAC; Обучение кадров областного и районного уровней.
3) 1998-2000 гг. Российско-финско-шведский проект "Создание сельскохозяйственной консультационной службы в Санкт-Петербурге и Ленинградской области"	С финской стороны – Ассоциация сельскохозяйственных консультационных центров Финляндии, сельскохозяйственный консультационный центр Южной Карелии. Со шведской стороны – Федерация экономики сельской местности и сельскохозяйственных обществ Швеции	Создание нового районного информационно-консультационного центра в Приозерском районе; Дальнейшее развитие информационно-консультационного центра в Выборгском районе; Развитие направления полевого консультирования и ИКС Ленинградской области; Ознакомление с опытом работы сельскохозяйственных консультационных служб Финляндии и Швеции; Материальная помощь двум районным центрам; Обучение кадров.
4) 2000-2002 гг. Российско-датский проект "Развитие сельскохозяйственной консультационной службы в Ленинградской области"	С датской стороны – Министерство сельского и рыбного хозяйства Дании, Датский сельскохозяйственный консультационный центр	Создание двух новых консультационных центров в Лодейнопольском и Тосненском районах; Доработка концепции развития ИКС Ленинградской области, развитие ее областного звена в направлении отраслевого консультирования; Реализация отраслевых консультационных программ с акцентом на технику полевого консультирования; Ознакомление с опытом работы датской сельскохозяйственной консультационной службы; Материальная помощь в приобретении оборудования для консультационных центров; Подбор и обучение кадров.
5) 2000-2003 гг. Российско-британский проект "Повышение уровня доходов сельского населения в северо-восточной зоне Ленинградской области"	С британской стороны – Департамент по международному развитию Великобритании, компания ADAC, Росагрофонд	Создание сельского консультационного центра в Лодейнопольском районе; Материальная поддержка в операционных расходах районного центра; Информационная поддержка и издание информационных материалов.

Источник: Михайленко И.М. Вопросы инновационного обеспечения АПК Ленинградской области // Информационный бюллетень. – 2001. – № 9. – с. 34-37 [8].

На сегодняшний день в Ленинградской области действует аккредитованная консалтинговая компания Правительства Ленинградской области ГК "Агриконсалт", член Северо-Западной консалтинговой группы, оказывающая информационно-консультационные услуги предприятиям АПК.

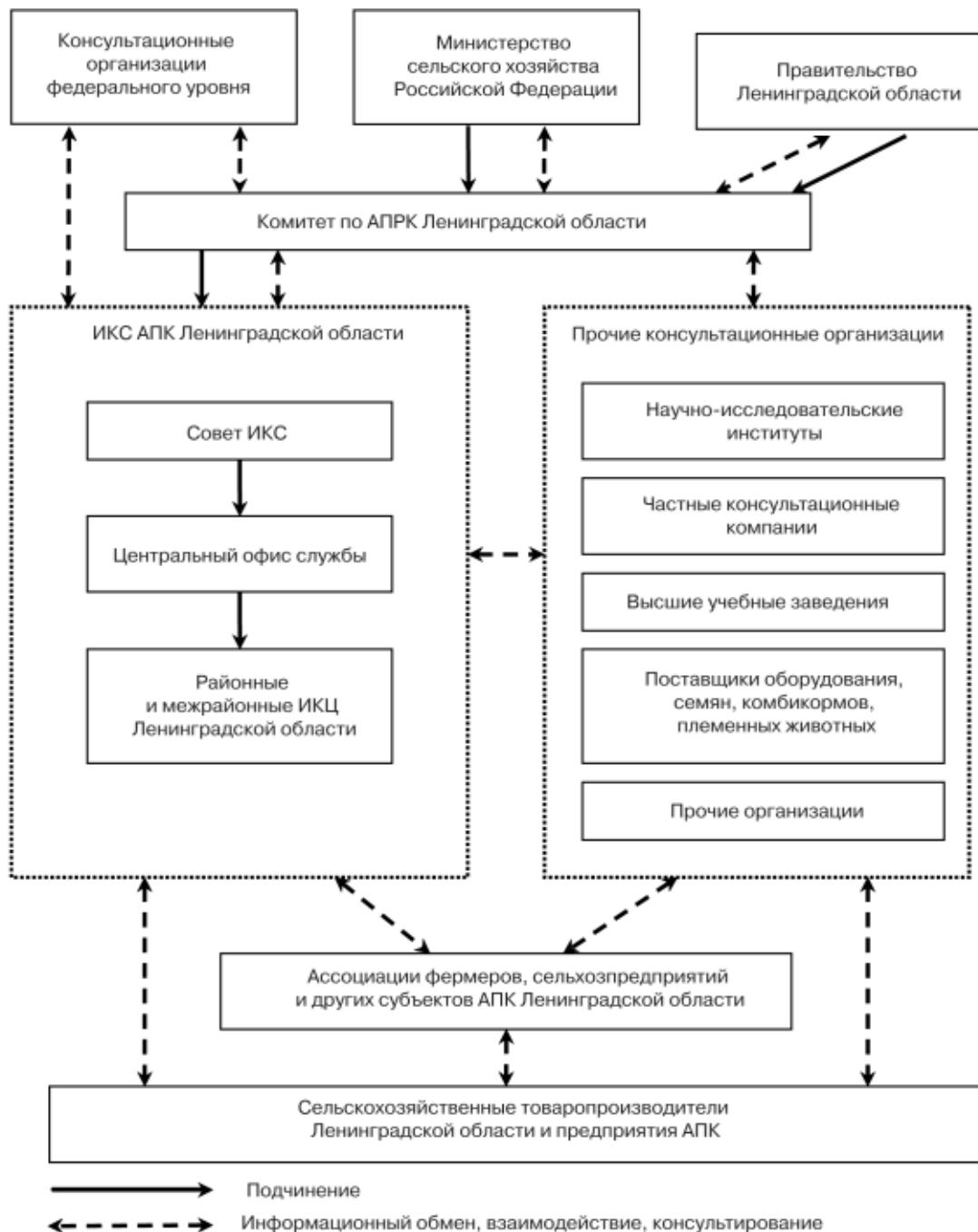
В настоящее время, руководствуясь Федеральным законом РФ от 29 декабря 2006 г. №264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства" [4], Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. [3] и постановлением Правительства Ленинградской области от 29 декабря 2007 г. №345 "О региональной целевой программе "Развитие сельского хозяйства

Ленинградской области на период до 2012 года" [5], Ленинградская область приняла решение о возрождении этой деятельности на современной основе – в форме государственного учреждения. Учитывая не только российский опыт, но и опыт зарубежных соседей (Латвия, Литва, Польша и другие страны Центральной Европы), такой вариант видится наиболее приемлемым в условиях финансирования данной деятельности из бюджета области и софинансирования её в виде субсидий из федерального бюджета [2].

На первом этапе (2009 г.) создано областное государственное учреждение, которое предполагает сравнительно небольшой по численности коллектив компактной службы на региональном уровне, что позволит

обеспечить ее высококвалифицированными специалистами.

В последующем предполагается развитие службы в двухуровневую структуру с созданием районных и межрайонных центров. При этом центры второго уровня должны быть в основном эффективными проводниками новых знаний – должны непосредственно помогать товаропроизводителям в освоении новшеств, в обучении их новым приемам работы, а также оказывать поддержку в решении конкретных проблем. Адаптацией же новых знаний под условия хозяйствования в регионе, поиском оптимальных вариантов их реализации применительно к агроклиматическим и иным условиям хозяйствования в области будет заниматься центр област-



Планируемая организационная схема информационно-консультационной поддержки АПК Ленинградской области

Источник: Отчет по НИР “Анализ состояния, потребностей и перспектив оказания информационно-консультационных услуг предприятиям и организациям АПК Ленинградской области” [8].

ного уровня. Такой центр принято считать научно-методическим центром региональной сельскохозяйственной системы [6].

На рисунке представлена планируемая организационная схема информационно-консультационной поддержки Ленинградской области [8].

Основными задачами службы сельского консультирования будут являться:

1. Оказание содействия сельскохозяйственным товаропроизводителям и предприятиям АПК в освоении

инновационных разработок и передового производственного опыта.

2. Разработка, анализ и экспертиза бизнес-планов предприятий АПК (инвестиционных проектов и планов развития). Комплексные услуги по сопровождению инвестиционных проектов в АПК.

3. Оказание помощи в решении имеющихся и предупреждение назревающих проблем сельскохозяйственной деятельности.

4. Распространение актуальной информации и издание рекламной

продукции, информационных бюллетеней, справочников, осуществление выставочной деятельности.

5. Подготовка предложений для органов управления АПК по разработке прикладных научных проблем.

6. Организация и проведение краткосрочных обучающих семинаров для сельхозтоваропроизводителей и предприятий АПК.

7. Разработка, анализ и экспертиза бизнес-планов предприятий АПК (инвестиционных проектов и планов развития). Комплексные ус-

луги по сопровождению инвестиционных проектов в АПК.

8. Осуществление международного сотрудничества по проблемам консультационной деятельности.

Районный уровень – основное звено непосредственной консультационной поддержки сельского хозяйства – представлен районными (межрайонными) сельскими консультационными центрами (СКЦ). Они будут обеспечиваться правовой, методической, информационной и материально-технической поддержкой со стороны региональной консультационной службы Ленинградской области.

Следует отметить, что вариант организации и управления сельской консультационной службы Ленинградской области (из двух возможных) еще не выбран. Либо предполагается вариант, когда эта двухуровневая система станет единым государственным учреждением (с прямым подчинением СКЦ региональной службе). Либо возможен вариант, в котором система будет состоять из региональной и нескольких юридически самостоятельных муниципальных СКЦ. При этом могут возникнуть проблемы взаимодействия и, возможно, оплаты услуг регионального центра. Эти взаимоотношения придется выстраивать на договорной основе.

В заключение можно сделать вывод, что, во-первых, становление консультационной службы в Ленинградской области началось около пятнадцати лет назад и предусматривало стабильную работу специалистов в области консультационных услуг, участие их в международных проектах, обучении и повышении квалификации кадров сельскохозяйственных предприятий. Но, к сожалению, имевшаяся структура не справлялась с возложенными на нее функциями – и вся ее деятельность свелась к простому информированию, а не консультированию. Созданное ГУП “Агентство сельскохозяйственного консультирования Ленинградской области” осуществляло информационную деятельность и оказывало множество (согласно отчетам) консультаций без видимого эффекта в сельскохозяйственном производстве. Именно поэтому областной бюджет просто перестал его финансировать, а потребители этой информации и таких консультаций не посчитали нужным оплачивать данную работу. В результате к 2007 году ГУП “Леноблконсалт” перестало существовать.

Во-вторых, на сегодняшний момент существуют восемь организаций (ОАО “Ленинградское областное

агентство по регулированию продовольственного рынка”, ООО “Региональный центр информационного обеспечения племенного животноводства Ленинградской области “ПЛИНОР”, ФГНУ “Государственный научно-исследовательский институт озерного и речного рыбного хозяйства”, ГНУ СЗ НИИМЭСХ, ФГОУ “Академия менеджмента и агробизнеса НЗ РФ”, ООО “Ленхлебопродукт”, ГК “Агриконсалт”, ООО “Агентство консалтинга и маркетинговых исследований”), ведущих информационно-консультационную деятельность, у которых имеется своя клиентская база и свои источники финансирования деятельности. Однако их интересы и направления деятельности не очень соответствуют требованиям *классической экстеншн сервис*.

Соответственно в планируемой организационной схеме информационно-консультационной поддержки АПК Ленинградской области, на наш взгляд, есть недостатки. Так, мы считаем, что в прочих консультационных организациях не должно быть научно-исследовательских институтов, поскольку они являются разработчиками и отвечают за внедрение только своих разработок. На основании этого они могут оказывать информационные услуги сельскохозяйственным предприятиям, но не могут выступать в качестве службы *экстеншн*, так как не являются масштабными распространителями новшеств. Поставщики же оборудования, семян, комбикормов, племенных животных преследуют главную цель – продать свой товар, подчас независимо от потребностей покупателей, и поэтому тем более не имеют прямого отношения к *экстеншн*.

В-третьих, консультационная работа на сегодняшний день проводится без достаточной координации, обмена информацией и отчетности, учета потребностей Комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу Правительства Ленинградской области. В результате как сельскохозяйственные

и перерабатывающих предприятия, так и фермеры, не получают в достаточном объеме необходимую рыночную и научно-техническую информацию, а также информацию о передовом опыте, что не способствует внедрению инноваций и эффективному развитию отрасли в регионе.

Необходимость решения этих проблем и является главной предпосылкой создания в Ленинградской области государственной консультационной службы.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2002 г. № 858 “О федеральной целевой программе “Социальное развитие села до 2012 г.”.
2. Постановление Правительства РФ от 24 февраля 2009 г. №145 “Об утверждении правил распределения и предоставления в 2009-2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям”.
3. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. №446 “О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.”.
4. Федеральный закон РФ от 29 декабря 2006 г. №264-ФЗ “О развитии сельского хозяйства”.
5. Постановление правительства Ленинградской области от 29 декабря 2007 года №345 “О региональной целевой программе “Развитие сельского хозяйства Ленинградской области на период до 2012 года”.
6. Организация инновационного развития сельского бизнеса в регионе. – М.: ФГНУ “Росинформагротех”, 2007. – 292 с.
7. Михайленко И.М. Вопросы инновационного обеспечения АПК Ленинградской области // Информационный бюллетень. – 2001. – № 9. – с. 34-37.
8. Отчет по НИР “Анализ состояния, потребностей и перспектив оказания информационно-консультационных услуг предприятиям и организациям АПК Ленинградской области. – СПб.: ООО “Русмаркетконсалтинг”, 2009. – с. 40.
9. Отчет “Проведение научных исследований, разработка механизма трансферта инновационных технологий в АПК и проведение его апробации на базе системы сельскохозяйственного консультирования” (Государственный контракт №1117/13 от 23 июля 2008 г.) – Москва, 2008. – с. 430.

Аннотация. Создание и функционирование сельской консультационной службы в Ленинградской области на сегодняшний момент является очень актуальным. Об этом свидетельствуют и запросы сельскохозяйственных предприятий и организаций, и законодательные документы как на федеральном, так и на областном уровне. Ранее в Ленинградской области существовала ИКС, но по разным причинам она перестала существовать, ее деятельность необходимо возобновить.

Ключевые слова: Ленинградская область; консультационная служба; сельскохозяйственные предприятия и организации; информационные и консультационные услуги; масштабное распространение инноваций.

Abstract. Creation and functioning of agriculture consulting service in Leningrad Oblast are very important at the present time. The fact was confirmed by agriculture enterprises and organizations requests and also by federal and local legislative documentation. There was Inform-Consulting Service in Leningrad Oblast in past but now it has died now for some reasons. It is necessary to reactive the function now.

Key words: Leningrad Oblast; consulting service; agriculture enterprises and organizations; informational and consulting service; scaling innovation dissemination.

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Р.С. ДРАЧЕВ, аспирант

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева; эл. почта: d.roman@mail.ru)

Незатейливость торгового бизнеса образца начала 90-х сменилась необходимостью перехода, что называется к регулярному менеджменту, при этом главная причина – это создание за последние годы нормальной конкурентной среды на рынке и, как следствие, неудовлетворительные финансовые результаты, которые не могли быть улучшены традиционными для компании средствами. Одним из выводов, сделанных автором для себя, было то, что ценность предложения компании на рынке – это не только товар и его отпускная цена, а степень удовлетворения потребностей клиентов, включающая качество обслуживания, которое приобрело за последнее время для клиентов огромное значение. Собственно, осознание такой ситуации и есть отправная точка дальнейших рассуждений, ответ на вопрос: “зачем компании нужны изменения?” Конечно, возникли и следующие вопросы – что необходимо изменить в первую очередь, и до какой степени, что требует клиент от компании, и какого качества должны быть изменения?

Нами проводилась оптимизация бизнес-процессов складского комплекса в ЗАО “Микояновский мясокомбинат”, занимающегося мясоперерабатывающим производством и продажей мясных изделий. Проведенные маркетинговое исследование и анализ рынка показали, что одним из ключевых факторов, который может оказать существенное влияние на конкурентоспособность предложения компании, является отсутствие очередей на складе и быстрота обслуживания. Причем среди общих причин, отмечаемых клиентами, были и вполне мотивированные, например, то, что часто небольшие торговые точки не имеют собственного грузового транспорта и им приходится арендовать машины с почасовой оплатой, то есть клиент платит деньги за простой в оче-

реди или, например, клиент привез заказ – и по причине пересортицы (несоответствие отгрузки заказу) ему приходится возвращаться обратно, а это дополнительные затраты, простои, нервы...

Таким образом, нами реализуется модель взаимодействия маркетинга и логистики путем постановки задачи для логистики: провести оптимизацию процессов обслуживания клиентов на складском комплексе; при этом критерием оптимизации является минимизация очереди и минимизация времени обслуживания. Причем, исходя из проведенных исследований, удалось даже точно определить допустимые границы такой минимизации: на обслуживание одного клиента должно затрачиваться не более 20 минут для машин грузоподъемностью до 5 т, и не более 45 минут для машин более 5 т. Отдел логистики (совместно с технической службой) занялся поиском оптимальных путей для решения проблемы равновесного состояния системы товарных потоков в рамках задач, определенных отделом маркетинга.

Естественно, что путей решения такой задачи множество, но дополнительным условием оптимизации является и минимизация величины издержек компании, связанных с обеспечением данного решения. Поэтому проект был разбит на ряд этапов.

Описание процессов “AS-IS” – КАК ЕСТЬ. Результатом этого этапа является составление схем бизнес-процессов, имеющих место на складском комплексе, которые связаны с обслуживанием клиентов, составление “фотографии рабочего дня”.

На этом этапе были разработаны бланки, с помощью которых проходило измерение времени, затрачиваемого на каждую функцию, а сама работа велась в двух направлениях:

- фиксировалось время, затрачиваемое “клиентом” (клиентом в общем смысле, то есть это может быть и машина компании) процесса на прохождение каждой функции и ожидание в очереди в каждом процессе. Было выделено десять процессов: составление заказа, проверка достоверности, проверка путевого листа, оплата (при наличной форме оплаты), ожидание в очереди, ознакомление с документами работника склада, поиск товара, упаковка товара, погрузка товара, оформление документов работником склада;

- в режиме реального времени (с некоторой дискретностью по моментам времени) фиксировалась общая загрузка склада путем переписи “клиентов” с обязательным указанием процессов, вызывающих эту загрузку, объем этой загрузки, а также размер очереди.

Анализ проблем и выявление их причин также проводились в двух плоскостях:

- вычислялись средние величины времени, затрачиваемого на выполнение каждой функции в каждом процессе, совокупно со временем ожидания в очереди;

- строились графики динамической загрузки склада по каждому процессу и график общей загрузки как суммы загрузок каждого процесса.

Например, были отмечены следующие результаты: отгрузка товара клиентам занимает в среднем 44 минуты; при этом 34% времени процесса занимает ожидание в очереди, 16% уходит на поиск товара и 27% – на погрузку.

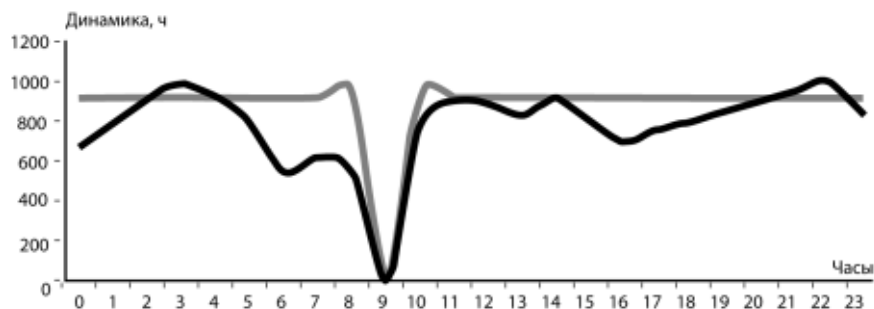


Рисунок 1. Динамика загрузки склада до введения изменений (с необходимым сглаживанием)

В то же время, если посмотреть на график загрузки склада (рис. 1), то станет очевидным крайняя неравномерность нагрузки. Это является, с одной стороны, следствием отсутствия регламента процессов в течение рабочего дня, а с другой стороны, вызвано отсутствием настраиваемой связи между складскими процессами и процессами поставок и продажи (или, другими словами, между подразделениями склада, поставок и сбыта).

Из приведенной диаграммы видно, что максимальная нагрузка склада приходится на период с 2 до 4 часов ночи, на обеденное время и на отрезок с 20 до 22.30 часов, в остальное время объемы значительно ниже.

Основные проблемы, выявленные в процессе анализа, выглядят так:

Во-первых, отсутствует необходимое количество обслуживающего персонала и техники, способных обслужить клиентов во время «пиковой» нагрузки (что объясняется избыточностью во время низкой загрузки при их большой стоимости). В свою очередь причины этого заключаются в том, что:

а) отсутствует регламент процессов по доставкам и перевозкам со стороны компании, что вызывает «пиковые» нагрузки; но простое увеличение количества техники и персонала, способных обрабатывать подобные «пики», противоречит одному из условий оптимизации – минимизации издержек компании;

б) нет деления склада на зоны загрузки, приемки, основного хранения, комплектации заказа и отгрузки; следовательно, с точки зрения клиента, функции погрузки сложные и выполняются медленно.

во-вторых, склад не является открытой информационной системой. Как следствие этого – нет связи между основными подразделениями компании, участвующими в формировании материальных потоков. В итоге клиент, помимо потери времени в очереди, выполняет много лишних функций.

Поэтому наиболее важным фактором, определившим всю концепцию оптимизации, стала проблема «выравнивания» товарных потоков во времени. Остальные возможные направления оптимизации проявляются как следствие данного фактора.

Исходя из описанных факторов, реорганизация складского хозяйства была также ориентирована в нескольких направлениях.

Регламентирование бизнес-процессов. Так как на данном этапе уже доступен список бизнес-процессов

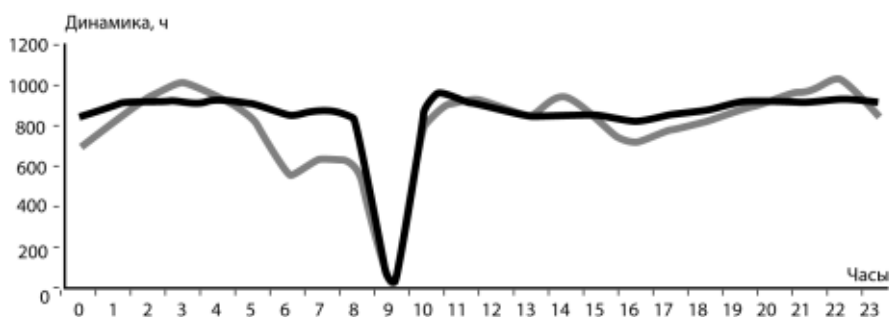


Рисунок 2. Динамика загрузки склада после введения изменений

и известны среднестатистические нагрузки, приходящиеся на каждый процесс, то путем варьирования интервалов времени, допустимых для каждого процесса, можно получить теоретический график общей загрузки. Моделирование осуществлялось средствами программы, написанной специалистами технической службы. В итоге численного моделирования были найдены оптимальные допустимые интервалы времени для каждого процесса, при которых минимизировался «пик» графика общей загрузки.

Изменение процедур поставки и отгрузки. Проведено выделение зон разгрузки, приемки, основного хранения, комплектации заказа и отгрузки. Выполнены изменения в информационной системе (соединяющей склад и офис), а для сбытовых подразделений введена обязательная функция – указание планируемой даты и времени отгрузки заказа клиента. Теперь персонал склада, получив информацию о планируемых расходах, начинает комплектовать заказ в зоне комплектации задолго до приезда клиента (и в большей степени во время низкой загруженности), таким образом, исключая время на поиск товара во время самой отгрузки.

Отдел снабжения обязали информировать о планируемых сроках и объемах закупок и ежедневно корректировать данную информацию. Персонал склада, получив информацию о планируемых поставках, готовит складские помещения под приемку груза, тем самым, исключая встречные потоки на одном складе.

После введения указанных изменений в организации процессов удалось сократить среднее время обслуживания клиентов до 32 минут при практически полном отсутствии очередей даже в «час пик», причем такого результата удалось достичь без привлечения дополнительной техники и персонала. График загрузки складского комплекса после введения изменений отображен на рисунке 2. Кроме того, так как задачу оп-

тимизации ставила служба маркетинга, то, как и следовало ожидать, после внедрения изменений в СМИ последовала реклама, делающая акцент на высоком качестве обслуживания клиентов.

Таким образом, можно говорить, что проблема, связанная с двумя разными, но взаимосвязанными процессами: с одной стороны – организация товародвижения и распределение товаров; с другой – изучение спроса на базе распределительного и информационного подходов к маркетингу – может быть решена при внедрении и использовании эффективных вариантов размещения, хранения и транспортировки товаров с учетом требований конкретных рынков.

Исходя из вышеизложенного материала, можно сформулировать концепцию модели взаимодействия служб маркетинга и логистики как интегрированной системы планирования и организации предоставления в соответствующие подразделения компании необходимого количества товаров нужного вида и в том количестве, на которое предъявляется обеспечивающий прибыль спрос, в нужное время и место по оптимальным ценам, причем эта модель охватывает все виды движения товаров.

Исходя из данного определения модели видно, что она воздействует на все основные области деятельности компании как инструмент маркетинга, обеспечивающий рыночный успех. Отсюда возникает ее маркетинговая функция, которая причинно связана со всеми сферами деятельности компании (прогнозирование рынка, планирование производства, организация сбыта и т. д.). Рыночное значение модели обусловлено также возложением многих распределительных функций торговли на производителя и возрастающей конкуренцией в области сервиса (расходы составляют 10–30%). Все эти факторы показывают необходимость включения логистики в общую концепцию маркетинга и в планирование маркетинга.

Как следствие, модель является составной частью концепции маркетинга и может оказывать влияние на все сферы бизнеса. Только при этом условии она становится эффективным инструментом, регулирующим закупки, производство и распределение с позиций рынка. Предпосылками для этого являются:

- ориентирование предприятия на рынок;
- рассмотрение маркетинга как нормативной функции предприятия;
- организационное и функциональное объединение всех инструментов маркетинга.

Модель, являясь системным понятием действует как единое целое и с учетом других функций маркетинга позволяет добиться:

- оптимального соотношения между расходами и повышением производительности, ориентируемым на рынок;

- обеспечить больший уровень надежности при определении уровня сервиса.

Именно введение концепции логистического маркетинга определяет роль оптимизации бизнес-процес-

сов, в значительной степени влияющей на конкурентоспособность предприятия.

Литература

1. Ф. Котлер. Основы маркетинга, Москва, «Бизнес-книга», 1995.
2. D.Norton, R.Kaplan «Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System», Harvard Business Review, January-February 1996.

Аннотация. Проведены исследования и выполнены работы по оптимизации бизнес-процессов складского комплекса в ЗАО «Микояновский мясокомбинат». Без увеличения количества техники и персонала удалось сократить время и улучшить качество обслуживания клиентов.

Ключевые слова: складской комплекс; бизнес-процессы; маркетинг; логистика; оптимизация загрузки склада.

Abstract. There was searched optimization of management in warehouse complex of «Mikoyanovskiy MyasoKombinat» LLC. It was attained service time reduction and quality of service improvement without additional technical equipment and staff.

Key words: warehouse complex; business processes; marketing; logistics; warehouse workload optimization.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: О документальном подтверждении командировочных расходов организации в целях исчисления налога на прибыль.

Ответ: Согласно пп. 12 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) расходы на командировки относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. При этом такие расходы должны удовлетворять критериям признания расходов в целях налогообложения прибыли, предусмотренным ст. 252 Кодекса, и, в частности, должны подтверждаться документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации (при выдаче таких документов в соответствии с законодательством Российской Федерации).

Статьями 313 и 314 Кодекса установлено, что к налоговому учету принимается информация о хозяйственных операциях, содержащаяся в первичных документах. По командировочным расходам хозяйственной операцией является начисление организацией задолженности перед работником на сумму понесенных им расходов на командировку (списание подотчетной суммы с работника).

Первичным документом, на основании которого принимается к учету данная хозяйственная операция, является утвержденный руководителем организации авансовый отчет (утверждается при наличии письменного отчета о выполненной работе в командировке, согласованного с руководителем структурного подразделения работодателя). Датой признания расходов на командировки согласно пп. 5 п. 7 ст. 272 Кодекса является дата утверждения авансового отчета.

Действующий порядок оформления документов, связанных с командированием работников, установленный постановлением Правительства Российской

Федерации от 13.10.2008 № 749, в качестве неотъемлемого приложения к авансовому отчету предусматривает наличие следующих оправдательных документов:

- командировочного удостоверения, оформленного надлежащим образом. Форма командировочного удостоверения утверждена постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 (форма № Т-10). Указанный документ не оформляется только при командировании за пределы Российской Федерации (кроме поездок в государства – участники Содружества Независимых Государств, с которыми заключены межправительственные соглашения, на основании которых в документах для въезда и выезда пограничными органами не делаются отметки о пересечении государственной границы). В случаях командировок по территории Российской Федерации и в указанные государства – участники СНГ заполнение реквизитов «прибыл-убыл» предусматривается в случаях, если местом командирования является юридическое лицо;

- о найме жилого помещения;

- о фактических расходах по проезду (включая страховой взнос на обязательное личное страхование пассажиров на транспорте, оплату услуг по оформлению проездных документов и предоставление в поездах постельных принадлежностей);

- об иных расходах, связанных с командировкой.

Указанные оправдательные документы, являющиеся необходимым приложением к авансовому отчету, должны быть надлежащим образом оформлены, т.е. составлены по унифицированным формам, если таковые установлены, а в иных случаях – должны быть заполнены по формам, предусмотренным организацией-продавцом (исполнителем) и содер-

жащим реквизиты, поименованные в п. 2 ст. 9 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». При этом согласно постановлению Госкомстата России от 24.03.1999 № 20 в утвержденные Госкомстатом России унифицированные формы документов организация при необходимости может вносить дополнительные реквизиты, а также менять форматы бланков. Исключение отдельных реквизитов из унифицированных форм или их изменение не допускается.

Оформление авансового отчета с нарушением установленных законодательством требований, а также отсутствие необходимых приложений к авансовому отчету (или ненадлежащее их оформление) влечет несоответствие авансового отчета требованиям законодательства Российской Федерации, и, соответственно, указанная в нем сумма расходов не может быть включена в состав расходов в целях налогообложения прибыли как не имеющая надлежащего документального подтверждения.

Что касается других документов, которыми должна оформляться командировка в соответствии с постановлением Госкомстата России от 05.01.2004 № 1 (в частности, приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку (формы № № Т-9 и Т-9а) и служебное задание (форма № Т-10а)), то их наличие и оформление определяется внутренним документооборотом организации и для документального подтверждения в целях налогообложения прибыли организаций не является обязательным.

14.09.2009

И. В. Трунин

Директор Департамента
налоговой и таможенно-тарифной
политики Минфина РФ

ПРОБЛЕМЫ И СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

С.Д. ДЫМШЕЕВА, аспирант кафедры бухгалтерского учета
(тел. 8-926-290-69-82; эл. почта: s_dymsheeva@mail.ru)

Ф.К. ШАКИРОВ, доктор экономических наук, профессор
(тел. (495) 976-12-54; эл. почта: sma 2006@timakad.ru)

Л.В. ПОСТНИКОВА, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета

(тел. (495) 976-05-95; эл. почта: Lpostnikova@rambler.ru)

(Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева)

Сельское хозяйство относится к наиболее рискованным отраслям экономики России. Оно наиболее подвержено неблагоприятным воздействиям стихийных сил природы. Наличие этого фактора риска обуславливает необходимость страховой защиты для данной отрасли.

Система аграрного страхования в

условиях рыночной экономики призвана защищать производителя от воздействия различных приносящих ущерб факторов и способствовать эффективному ведению хозяйства. Однако, как показывает опыт, программы страхования зачастую являются недоступными для многих потенциальных страхователей, в том

числе из-за высокой цены страховой услуги.

Процесс становления и развития сельскохозяйственного страхования в России конспективно представлен в таблице 1.

Рассмотрим страховой рынок Республики Бурятия. В сформированном реестре действующих на территории республики страховщиков на настоящий момент насчитывается 32 страховые компании. Все они являются филиалами, представительствами и агентствами страховых компаний г. Москвы, Иркутской, Читинской, Тюменской областей и др. В республике в свое время действовала одна региональная страховая компания ОАО «Байкал-Гарант», которая прекратила свое существование в июле 2007 г. Поэтому весьма затруднительно говорить о самостоятельном страховом рынке Республики Бурятия.

Практически монополистом на рынке страхования сельскохозяйственных рисков является Бурятский филиал ООО СГ «Поддержка». На его долю приходится не менее 95% страховых взносов. Им приняты программы по расширению страховой деятельности, зависящей от финансового состояния сельхозтоваропроиз-

Таблица 1

Эволюция системы сельскохозяйственного страхования на территории Российской Федерации [1]

Период	Содержание
До 1990 г.	Действует система обязательного государственного страхования имущества колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий
1993 г.	Введение государственной поддержки сельхозпредприятий
1997 г.	Принят Федеральный закон N100-ФЗ от 14 июля 1997 года "О государственном регулировании агропромышленного производства"
2003 г.	При Минсельхозе России создано ФГУ "Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства"
2004-2007 гг.	Страхование сельхозкультур с господдержкой регулируется ежегодными приказами Минсельхоза России
2006 г.	Принят Федеральный закон 264-ФЗ от 22.12.06 "О развитии сельского хозяйства"
2007 г.	Утверждена постановлением Правительства РФ N446 "Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы".* Создан "Национальный союз агростраховщиков"
2008* г.	Принят федеральный закон от 11 июня 2008 г. N83-ФЗ "О внесении изменений в статью 12 федерального закона "О развитии сельского хозяйства" Утверждены постановлением Правительства РФ от 31.12.2008 г. №N1091 "Правила предоставления в 2009-2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений".
2009* г.	В соответствии с постановлением Правительства РФ от 18.05.2009 N419 внесен ряд изменений в "Правила предоставления в 2009-2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений" Верховный суд РФ отменил введенные правительством требования к компаниям, занимающимся агрострахованием с господдержкой (пункты 5а, 5б, 5в, 6 Правил предоставления в 2009 - 2011 гг. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на компенсацию части затрат по сельхозстрахованию) Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года

*Дополнения, внесенные автором.

Анализ страхования сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой на территории Республики Бурятия*

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к 2003 г.
Количество застрахованных хозяйств	75	79	62	49	10	5	6,7
Общая посевная площадь зерновых культур по Республике Бурятия, га	214 888,0	135 170,0	120 850,0	132 500,0	107 750,0	189 400,0	88,1
Посевная площадь по договорам страхования, га	70 400,0	60 653,0	59 154,0	59 025,0	20 467,0	11 200,0	15,9
Процент охвата посевных площадей страхованием	32,8	44,9	48,9	52,1	19,0	5,9	18,0
Поступление страховых взносов, тыс. руб.	24 907,0	24 205,0	22 311,0	23 774,0	9 066,2	7 562,3	30,4
Субсидии на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений, тыс. руб.:							
федеральный бюджет	6 615,6	12 102,0	11 155,0	11 887,1	3 626,5	3 024,9	45,7
региональный бюджет	5 320,0	4 400,0	5 460,0	5 943,0	906,6	756,2	14,2
Размер страхового взноса, уплачиваемого сельскохозяйственным предприятием за счет собственных средств, тыс. руб.	12 971,0	7 703,0	5 696,0	5 943,9	4 533,0	3 781,2	29,2
Доля возмещения затрат на страхование из бюджетов различного уровня, %	47,9	68,2	74,5	75,0	50,0	50,0	104,3

*По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия.

водителей:

1. Создан кредитный потребительский кооператив «Созидание», который выдает займы сельхозтоваропроизводителям, вступившим в данный кооператив и уплачивающим паевой взнос;

2. Применяется отсрочка страхового платежа в размере 50% на срок не более 60 дней.

Эти меры являются привлекательными для сельхозтоваропроизводителей, страдающих от дефицита денежных средств.

В настоящее время Правительство РФ, основываясь на действующих законодательных актах, осуществляет программу государственной поддержки страхования урожая сельскохозяйственных культур. Суть её заключается в том, что из федерального и регионального бюджетов выделяются денежные средства на компенсацию 50% ранее уплаченных сельскохозяйственными организациями страховых премий. Тем самым государство стремится к повышению устойчивости сельскохозяйственного производства во всех регионах. Но действующая программа продолжается более пяти лет, а должной отдачи – роста числа субъектов страхования путем вовлечения сельхозтоваропроизводителей в страховые отношения – не происходит. Согласно данным Минсельхоза РФ, в целом по России страховой защитой обеспечено лишь 25,5% посевной площади. В Республике Бурятия данный показатель совсем низок – 5,9% площадей.

Целенаправленная работа по регулированию и обеспечению развития страховой деятельности в Республике Бурятия начата в 2000 году

с принятием постановления Правительства Республики Бурятия «О регулировании страховой деятельности на территории Республики Бурятия» от 11 февраля 2000 г. В целях создания правовых, экономических и организационных условий, необходимых для развития страхового рынка Республики Бурятия, одобрена Концепция государственной политики Республики Бурятия в области страхования, в которой определены основные направления развития страхования в республике. Кроме того для поддержки и развития системы сельскохозяйственного страхования Правительством Республики Бурятия была одобрена в 2002 году Программа государственной поддержки развития страхования сельскохозяйственных рисков в Республике Бурятия на 2003-2007 гг.

Рассмотрим подробнее итоги выполнения программы государственной поддержки сельскохозяйственного страхования на основе анализа данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия (табл. 2).

До 2004 года наблюдался рост количества сельскохозяйственных организаций, желающих застраховать свои риски. Начиная с 2004 идет их резкое сокращение. Так, в 2008 году по сравнению с 2003 их число уменьшилось на 93,3%. Это происходит в результате общего сокращения числа сельскохозяйственных предприятий, влияния всемирного финансового кризиса, а также роста недоверия и накопления неблагоприятного опыта в части возмещения убытков прошлых лет. В данной ситуации просто необходимо вмешательство государства в процесс

привлечения потенциальных страхователей и контроля за добросовестностью страховщиков, иначе такая тенденция сохранится, и рынок сельскохозяйственного страхования в Республике Бурятия может вообще исчезнуть.

Процент охвата страхованием посевных площадей также ежегодно снижается. Так, например, в 2007 году по сравнению с 2006 данный показатель сократился на 63,5%, а в 2008 по сравнению с 2007 – на 68%. В течение последних двух лет доля субсидий из бюджетов разных уровней в общем объеме страховой премии остается неизменной и равняется 50%. Наибольший процент субсидий наблюдался в 2004 и 2005 годах, когда он составлял 74,5% и 75% соответственно. Все это также сказалось на количестве желающих застраховаться. Ведь для сельхозтоваропроизводителей привлекательным в страховании является факт получения возмещений из бюджетов.

Низкий охват сельхозтоваропроизводителей позволяет говорить о фактическом отсутствии системы комплексной страховой защиты сельхозтоваропроизводителей. Мы считаем, что причинами, сдерживающими развитие рынка страхования сельскохозяйственных рисков в Республике Бурятия, являются:

1) низкая платежеспособность потенциальных сельскохозяйственных страхователей и дороговизна действующего механизма страхования. Как правило, договоры страхования заключаются перед началом и в период посевных работ, когда сельхозтоваропроизводитель особенно остро испытывает нужду в денежных средствах. В то же время по прави-

лам страхователь должен за свой счет уплатить 100% страхового взноса. А субсидии он получает в конце года или в следующем за отчетным году. К тому же даже с учетом государственной поддержки размер взносов оказывается «неподъемным» для многих товаропроизводителей;

2) дискредитация самой системы страхования в начале 90-х годов из-за разорения ряда страховых компаний, неисполнения ими своих обязательств перед страхователями, в том числе по государственным программам страхования;

3) отсутствие единых правил урегулирования ущерба и порядка урегулирования убытков с участием независимых профессиональных оценщиков;

4) высокая степень риска сельскохозяйственного страхования для климатической зоны Республики Бурятия. Сельскохозяйственная освоенность территории Бурятии составляет всего около 9%. Так как она расположена в зоне рискованного земледелия, то выращивают здесь в основном зерновые культуры – яровую пшеницу, ячмень и овес. Вся посевная площадь республики составляет 217,3 тыс. га, из них зерновыми занято 107,7 тыс. га. Площадь пашни составляет 845,7 тыс. га, из них используется 651,2 тыс. га. Начинается процесс деградации плодородия почв. Эрозией как водной, так и ветровой, охвачено до 70% площадей сельскохозяйственных угодий [2];

5) недостатки общей деловой этики потенциальных страхователей и низкий уровень государственной информационной поддержки сельскохозяйственного страхования. Многие сельхозпредприятия не до конца знают и понимают сущность страховой защиты, и, как следствие, на этапе заключения договора страхования возникает неправильное толкование уровня приобретаемой защиты, что приводит к разочарованиям на этапе урегулирования убытка;

6) отсутствие конкуренции. На долю Бурятского филиала ООО СГ «Поддержка», по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия, приходится 96% страховых взносов, еще 4% распределены между остальными компаниями.

Правительство РФ пытается оздоровить рынок агрострахования принятием нормативных документов, но, как показывает опыт, это не всегда работает. Так, например, как отмечает в своем интервью Л.Н. Вологдин, «...постановление Правитель-

ства РФ от 31 декабря 2008 года №1091, вводящее с 01 января 2009 г. «Правила предоставления в 2009-2011 гг. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений», не только не устранило причины, сдерживающие развитие страховой аграрной отрасли и ее стагнацию, а привело к развалу системы страхования урожая в Российской Федерации»[3]. В августе ФАС возбудила дело против Минсельхоза за то, что тот не включил в перечень страховщиков, участвующих в сельхозстраховании с господдержкой, 9 из 37 компаний, представленных ФССН. На наш взгляд, принимаемые документы должны учитывать интересы всех участников страхового дела, а не отдельных его субъектов. При построении «здоровой» системы агрострахования необходимо учитывать положительный зарубежный опыт.

Правительством сделан важный шаг к оздоровлению рынка страхования – одобрена Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года. Стратегической целью Концепции является достижение к 2020 году эффективной системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, обеспечивающей предоставление доступных для подавляющей части сельхозтоваропроизводителей услуг по страхованию и комплексную защиту сельхозпроизводства от основных рисков, включая страхование доходов сельхозтоваропроизводителей.

Еще одним моментом в пользу агрострахования мы считаем предложение Министерства сельского хозяйства России о создании Государственной аграрной страховой компании (ГАСК). По словам Министра сельского хозяйства РФ Е.Б. Скрынник, ГАСК решит задачи по страхо-

ванию сельскохозяйственных рисков, связанных с гибелью или недобором урожая. Работа ГАСК также позволит уменьшить затраты сельхозтоваропроизводителей на страхование и исключит возможность появления теневых схем на этом рынке. По этому вопросу мнения экспертов расходятся. На наш взгляд, создание такой компании повысит интерес и доверие к системе страхования со стороны сельхозтоваропроизводителей и позволит аккумулировать средства фонда, которые будут использоваться только на страховые выплаты, так как целью деятельности ГАСК не будет извлечение прибыли.

По нашему мнению, для развития сельскохозяйственного страхования необходимо следующее:

- усилить государственное регулирование деятельности системы сельхозстрахования; увеличить размер субсидий из регионального бюджета до 50%;

- пересмотреть порядок и сроки предоставления страховых компенсаций сельхозтоваропроизводителям; период перечисления субсидий на счета аграриев сократить до 1-2 месяцев;

- учитывая опыт проведения сельскохозяйственного страхования в СССР, создать межрегиональный запасный фонд за счет отчислений в размере 2-3% из страхового фонда каждой компании.

Литература

1. Щербаков В.В. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой на территории России // www.insurinfo.ru (дата обращения 21 сентября 2009 года).
2. Республиканская целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Республике Бурятия на 2008 год».
3. Вологдин Л.Н. // www.insur-info.ru (дата обращения 21 сентября 2009 года).
4. Никитин А.В., Верзилин С.А. Резервы повышения эффективности государственной поддержки страхования сельскохозяйственных культур // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №11. с. 39-41.

Аннотация. Сельскохозяйственное страхование, являясь одним из эффективных инструментов оздоровления сельского хозяйства, переживает продолжительный процесс своего становления. Существует достаточно противоречий и проблем, которые не позволяют ему выйти на должный уровень. Страховой рынок Республики Бурятия не стал исключением. Какие же меры могут вывести его из состояния «депрессии»? В статье рассматривается ряд таких мер.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование; государственная поддержка; единый реестр страховщиков; Республика Бурятия.

Abstract. Agricultural insurance is effective tool to improve agriculture. Now it is in long-continued process of the establishment. Great number of contradictions and problems impede agricultural insurance to reach proper level. Insurance market of Buryat Republic suffers the same difficulties. What actions could take the agricultural insurance out of the depression state? Some measures are offered in the article.

Key words: agricultural insurance; government assistance; united insurer register; Republic of Buryatia.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Г.В. МАРКОВА, кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов

(Российский государственный аграрный заочный университет, эл. почта: LJYYF@post.ru)

Вопросы начисления амортизации привлекают внимание ученых и специалистов, которые проводят исследования по данной непростой теме. Некоторые авторы, изучающие данную проблему, считают, что амортизационные отчисления используются на воспроизводство основных средств, с чем автор данной статьи категорически не согласна, так как в сельскохозяйственном производстве основные средства за счет амортизационных отчислений не воспроизводятся, а лишь приобретаются, заменяются новыми, то есть обновляются для продолжения процесса воспроизводства сельскохозяйственной продукции. Основные средства аграрного производства воспроизводятся на машиностроительных заводах, на стройках.

Значение амортизационной политики велико, поскольку амортизационные отчисления учитываются как в себестоимости продукции, так и являются собственным источником инвестиций в обновление основных средств.

Амортизационная политика является составной частью учетной политики предприятия. Это целостная система, которая представляет собой совокупность следующих элементов:

- определяющих объекты, относящиеся к основным средствам, а также к амортизируемому имуществу;
- определяющих стоимость основных средств (первоначальную, восстановительную, балансовую, остаточную);
- определяющих сроки службы, нормы амортизации;
- устанавливающих амортизационные группы объектов;
- выбор способов начисления амортизации.

В соответствии с действующими нормативными документами под основными средствами понимаются объекты, используемые в производственных целях со сроком эксплуатации более 12 месяцев и первоначальной стоимостью свыше 20 тыс.

руб. К ним относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты.

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель и в арендованные объекты основных средств. Кроме того, в составе основных средств учитываются объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Однако не все основные средства являются амортизируемым имуществом. Так, не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются: земля, объекты природопользования – вода, недра и другие подобные ресурсы, продуктивный и племенной скот.

Основные средства учитываются по первоначальной, восстановительной, остаточной, рыночной стоимости.

Для определения амортизационных отчислений устанавливаются срок использования основных средств и нормы амортизации. Срок использования устанавливается машиностроительными заводами на основе надежности и долговечности изготавливаемых машин и оборудования с учетом условий, в которых они работают, а также строительными организациями для возводимых зданий и сооружений на основе прочности используемых строительных конструкций и материалов либо на основе практического опыта.

Нормы амортизации на машиностроительную продукцию приведены в постановлении Правительства «О

единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР» от 22 октября 1990 года № 1072, в основе которых норма амортизации определяется следующим образом: 100% стоимости делится на срок службы. Посредством нормы амортизации отражается скорость списания первоначально авансированной стоимости основных средств на производимые продукты. Норма амортизации за весь срок службы возмещает полную стоимость основного средства.

Амортизация для целей бухгалтерского учета, согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств», может быть рассчитана четырьмя способами: линейным, уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Способы уменьшаемого остатка и суммы лет полезного использования позволяют ускоренно списывать стоимость объектов. Они разработаны для применения к активной части основных средств, с их помощью в первую половину срока использования можно списывать до 70-80% стоимости.

Следует отметить, что долгое время, как до реформирования экономики аграрного сектора, так и после него предусматривалось начисление амортизации только одним линейным (пропорциональным) методом. Однако в современных рыночных условиях хозяйствования, при значительной инфляции, обесценивающей амортизационные отчисления, он не способствует обновлению и развитию основных средств (основного капитала), что способствовало деградации технической базы сельского хозяйства, сокращению ее почти в 2,5 раза по сравнению с 1990 годом.

Начисление сумм амортизации для целей налогового учета, то есть признания их расходами, связанными непосредственно с производством, определяется гл. 25 Налогового кодекса РФ (НК) «Налог на прибыль организаций», ст. 259 «Методы и порядок расчета сумм амортизации». Налогоплательщик начисляет амортизацию одним из следующих методов: линейным или нелинейным.

Для сближения бухгалтерского учета с налоговым сельскохозяйственные предприятия, выбирая из предложенных методов, пользуются линейным, считая, что только данный метод начисления амортизации установлен как в бухгалтерском, так и в налоговом законодательстве. При использовании иных методов возникает необходимость корректировки положений на-

логового учета в части начисления амортизации. Вследствие этого не применяют ускоренный метод. Хотя он является прогрессивным, позволяет в первую половину срока использования списывать более 75% стоимости, при этом предприятия как бы авансом имеют больше амортизационных отчислений. Следует отметить, что способ уменьшаемого остатка и суммы лет полезного использования как нелинейные имеют одинаковый экономический смысл.

В гл. 25 НК дано определение «амортизируемого имущества», которое объединяется в десять амортизационных групп. Предприятия на основании «Классификатора основных средств, включаемых в амортизационные группы» относят свои основные средства к определенным группам и устанавливают срок их службы в месяцах. Эти правила распространяются на объекты основных средств, которые приняты к бухгалтерскому учету с 1 января 2002 года.

Правовую основу амортизационной политики предприятия для целей учета составляют: Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»; Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств» с изменениями и дополнениями; Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. Для целей налогового учета – НК РФ, глава 25 «Налог на прибыль организации» с изменениями и дополнениями; Постановление Правительства РФ «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» с изменениями и дополнениями.

Грамотно сформированная амортизационная политика предприятия является важным фактором развития сельскохозяйственного производства, обеспечивает замену выбывших основных средств новыми. Оценка ее эффективности основана на формировании и использовании амортизационных отчислений по назначению, то есть на обновление основных средств производства.

Экономическую эффективность амортизационной политики можно проанализировать на примере СПК «Тарбаево» Владимирской области и СПК «Победитель» Тульской области. Учетной политикой этих предприятий для целей бухгалтерского и налогового учета предусмотрен линейный метод начисления амортизации основных средств.

СПК «Тарбаево» за последние три года приобрело основных средств соответственно по годам на 6,1; 4,8 и 13,6 млн руб. (табл. 1). В том числе за счет амортизационных отчисле-

Таблица 1
Начислено и использовано амортизационных отчислений на обновление основных средств в СПК «Тарбаево»

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к 2006 г.
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, всего, тыс. руб.	55 840,0	65 895,0	80 468,5	144,1
Износ основных средств, %	44,8	40,3	38,6	-6,2
Коэффициент обновления основных средств, %	15,9	18,3	20,7	+4,8
Коэффициент прироста основных средств, %	13,2	22,3	22,0	+8,8
Поступило основных средств, тыс.руб.	6109	4839	13 647	223,4
Амортизационные отчисления, тыс.руб.	2284	3229	5618	246,0
Прибыль, тыс.руб.	3621	7394	4369	120,7
Выручка, всего, тыс.руб.	32 184	39 779	44 747	139,0
Затраты по основному производству, тыс.руб.	27 971	31 858	38 998	139,4
Удельный вес амортизации в выручке, %	7,1	8,1	12,5	+5,4
Удельный вес амортизации в общих затратах, %	8,2	10,2	14,4	+6,2
Заемные средства (кредиты банка), тыс. руб.	8500	15 500	11 800	138,8
Процент покрытия затрат на приобретение за счет амортизационных отчислений	37,4	66,7	41,2	+3,8

Таблица 2
Расчет амортизации в СПК «Тарбаево» линейным и нелинейным методами

Показатели	Доильная установка УДМ-200	Раздатчик кормов EVROMIX 11 1060
Первоначальная стоимость, руб.	720 339,0	928 814,0
Срок службы, лет.	7,0	8,0
Норма амортизации, %	14,3	12,5
Группа амортизируемого имущества	4	5
Срок использования, месяцев	80	100
Норма амортизации месячная, %	2,5	2,0
Начислена амортизации за первую половину срока службы, руб.:		
линейным методом	360 169,5	464 407,0
нелинейным методом	540 254,0	696 610,0

ний было куплено 37,4%; 66,7% и 41,2% основных средств, то есть почти половина их была приобретена за счет амортизационных отчислений, а другая – за счет кредитов банка. Это свидетельствует о том, что амортизационных отчислений, которые являются основным собственным источником инвестиций, не хватает для обновления основных средств и предприятие вынуждено брать кредиты. Следует отметить, что хозяйство все амортизационные отчисления использовало по их прямому назначению – на замену выбывших основных средств по причине физического износа, а расширение материально-технической базы осуществлялось за счет кредита. Кооператив приобрел в 2008 году доильную установку УДМ-200 и раздатчик кормов ENROMIX-1060. Расчет амортизации в хозяйстве, как уже указывалось, проводится линейным методом. Однако если бы расчет проводился нелинейным методом, то хозяйство имело бы больше амортизационных отчислений (табл. 2).

В первую половину срока службы доильной установки – 3,5 года, или 40 месяцев – нелинейным методом было бы начислено почти на 180 тыс.

руб. больше амортизационных отчислений по сравнению с начислением линейным методом, а по смесителю-раздатчику кормов – соответственно на 203 тыс. руб. больше, что в сумме составило бы 383 тыс. руб., за которые можно было бы приобрести трактор средней мощности. В таблице 3 приведены данные о начислении амортизационных отчислений и их использовании на обновление основных средств в СПК «Победитель».

Предприятие приобрело за анализируемые годы основных средств соответственно на 8; 11 и 3 млн руб., в том числе за счет амортизационных отчислений на 46,2%, 57,8 и 100%. И в последний год оно использовало 3,5 млн руб. амортизационного фонда на другие цели – погашение кредита. В 2008 году кооператив приобрел доильные установки 2АДСН на 230 гол. и АДСН на 100 гол.

Как свидетельствуют расчеты, за первую половину срока использования данного оборудования нелинейным методом было бы начислено амортизационных отчислений на 524 тыс. руб. больше.

Государственное регулирование обновления основных средств производства за рубежом происходит за

счет применения ускоренной амортизации, позволяющей в первую половину срока использования основных средств списывать до 75-80% их стоимости и направлять амортизационные отчисления на обновление основных средств производства, что обеспечивает нормальный процесс производства сельскохозяйственной продукции.

Несмотря на реформирование экономики аграрного сектора, в РФ начисление амортизации проводится только линейным методом, тогда как государственной амортизационной политикой разрешено начислять амортизационные отчисления и другими способами. Только с принятием ПБУ 6/01 и вводом в действие гл. 25 НК «Налог на прибыль организации» это право было официально подтверждено для предприятий. В связи с этим для активной части основных средств с целью увеличения собственных источников инвестиций в обновление основных средств производства предлагаем начислять амортизацию нелинейными методами. Для этих целей необходимо основные средства отнести к соответствующим группам и установить сроки их полезного использования.

Амортизационная политика, проводимая государством с 2001 по 2008 год, считалась окончательно сложившейся, так как она отражала правильное понимание экономической природы амортизации и назначения амортизационных отчислений. Однако согласно изменениям в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и гл. 25 НК «Налог на прибыль организации» с 2009 года к амортизируемому имуществу отнесены продуктивный скот и приобретенные земельные участки. Но, по нашему мнению, эти изменения приведут к снижению рентабельности молока и продукции растениеводства, так как переработчики - молокозаводы и другие предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, не будут платить за них больше, чем платили до этого, а издержки производства значительно возрастут, что существенно уменьшит прибыльность хозяйств. А ведь уже в настоящее время убыточных сельхозорганизаций насчитывается до 30%. К тому же с ликвидацией амортизационного фонда амортизационные отчисления приравнены к денежным средствам общего назначения и НК не контролирует их целевое использование, то есть предприятия расходуют их по своему усмотрению.

Литература

1. О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. Постановление РФ от 1 янв. 2002 г. № 1//

Таблица 3

Начислено и использовано амортизационных отчислений в СПК «Победитель»

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к 2006 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	60 639,5	75 620,0	84 483,5	139,3
Износ основных средств, %	42,1	38,7	43,2	+1,1
Коэффициент прироста основных средств, %	27,3	14,7	3,5	-23,8
Поступило основных средств, тыс. руб.	8188	10897	2940	36,0
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	3781	6295	6465	171,0
Прибыль, тыс. руб.	3169	6961	6290	198,5
Выручка, всего, тыс. руб.	34 347	34 822	54 916	159,9
Затраты по основному производству, тыс. руб.	44 082	42 462	59 381	134,7
Доля амортизационных отчислений в выручке, %	11	18,1	11,8	+0,8
Доля амортизации в общих затратах, %	8,6	14,8	10,9	+2,3
Заемные средства (кредиты банка), тыс. руб.	16 969	2796	8408	49,6
Процент покрытия затрат на приобретение основных средств за счет амортизационных отчислений, %	46,2	57,8	100,0	Увеличился почти в 5 раз

Таблица 4

Расчет амортизации в СПК «Победитель» линейным и нелинейным методами

Показатели	Доильная установка	
	2АДСН	АДСН
Первоначальная стоимость, руб.	1400 000	698 000
Срок службы, лет	7,0	7,0
Норма амортизации, %	14,3	14,3
Группа амортизируемого имущества	4	4
Срок использования, месяцев	80	80
Норма амортизации месячная, %	2,5	2,5
Начислено амортизации за первую половину срока службы, руб.:		
линейным методом	700 000	349 000
нелинейным методом	1050 000	523 500

Собр. законодательства РФ. Официальное издание. – 2002. – №1. ч.2. – С.313-342.

2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

3. Булавина Л.Н., Костюкова Е.К., Русанова В.В. Рекомендации по формированию амортизационной политики в сельскохозяйственных предприятиях. – Ставрополь, 2000. – 26 с.

4. Кокурин А.А. Интенсификация воспроизводства основных средств в сельском хозяйстве: совершенствовать начисление и

учет амортизации//А.А.Кокурин. Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – №3. – С.55-57.

5. Приображенская В.В. Временный способ амортизации активов//В.В.Приображенская./Бухгалтерский учет. – 2009. – №6. – С.51-55.

6. Суровцев В., Забегалова Е., Лаптева Д. Методология начисления амортизации основного стада в молочном животноводстве//АПК: экономика, управление. – 2008. – №17. – С.44-45.

Аннотация. Проанализирована амортизационная политика предприятия на примере конкретных хозяйств, выявлены ее недостатки, сделаны предложения по ее усовершенствованию. Показаны положительные стороны ускоренной амортизации при формировании собственных инвестиционных ресурсов для обновления основного капитала. Доказывается несостоятельность начисления амортизационных отчислений на продуктивный скот и приобретенные земельные участки.

Ключевые слова: амортизационная политика; основной капитал; основные средства; амортизируемое имущество; нормативные документы по бухгалтерскому и налоговому учету; ускоренная амортизация; начисление и использование амортизационных отчислений.

Abstract. Enterprise depreciation policy was analyzed by some farms case study. There were revealed shortcomings, and were made propositions to develop the policy. It were presented benefits of accelerated amortization with creation of own investment resources for capital re-equipment. It was proven unsoundness of capital allowances charging of productive livestock and acquired lands.

Key words: depreciation policy; fixed capital; fixed assets; depreciable property; accounting and tax accounting regulations; accelerated amortization; charge and utilization of capital allowances.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Н. БОБРЫШЕВ, кандидат экономических наук, ассистент кафедры

О.В. ЕЛЬЧАНИНОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры

Е.И. КОСТЮКОВА, доктор экономических наук, заведующая кафедрой

(ФГОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет», кафедра «Бухгалтерский управленческий учет», тел.: 8 (865) 235-75-87)

Современная экономическая действительность в Российской Федерации характеризуется развитием рыночного механизма, что требует от руководства хозяйствующих субъектов принятия эффективных и обоснованных управленческих, инвестиционных и финансовых решений на основе получения информации о финансовом состоянии организации. Устойчивость фирмы на рынке зависит от качества и своевременности такой информации, что позволяет не только находить пути решения финансовых проблем, но и предвидеть кризисные явления. Это особенно важно на фоне мирового экономического кризиса и продолжающихся стагнационных процессов в отдельных отраслях народного хозяйства страны, когда анализ финансового состояния организаций становится объективной необходимостью.

Многоаспектность категории «финансовое состояние организации», наличие широкого круга пользователей результатов финансового анализа и противоречивость их информационных целей, а также отраслевые особенности сферы деятельности конкретного хозяйствующего субъекта вызывают необходимость совершенствования методических подходов к механизму анализа финансового состояния организаций с целью его адаптации к конкретным условиям.

В то же время оценка существующих официальных методических рекомендаций и авторских разработок в данной области показывает, что, несмотря на наличие методик многовариантного анализа финансового состояния организаций, в них зачастую отсутствуют разграничения по видам пользователей, а система

показателей не всегда учитывает отраслевые особенности сферы деятельности предпринимательской структуры.

По нашему мнению, состав, нормативные значения и порядок расчета коэффициентов, достоверность и результативность аналитических действий, степень полезности информации для конкретных видов пользователей и другие элементы методики анализа финансового состояния организаций зависят от трех факторов: информационного, целевой аудитории и сферы деятельности хозяйствующего субъекта. Данные факторы могут быть интерпретированы как методикообразующие компоненты факторной среды анализа финансового состояния организации (рис. 1).

Каждый пользователь в процессе проведения анализа финансового состояния организации преследует свои информационные цели, которые, как правило, конкретны, а нередко и противоположны. Таким образом, для отдельной группы пользо-

вателей нет необходимости проводить весь комплекс процедур финансового анализа, превращая его по сути в статистический, с огромным количеством малоинформативных показателей. По нашему мнению, методика анализа финансового состояния организации должна быть строго ориентирована на удовлетворение информационных потребностей определенной группы пользователей посредством сегментации исходных критериальных показателей, образующих определенную систему.

С этой целью нами был проведен отбор финансовых коэффициентов по ключевым индикаторам финансового положения для комплексного мониторинга и диагностики эффективности деятельности, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности сельскохозяйственных организаций в зависимости от информационных нужд пользователей. Единой эмпирической базой для отбора критериальных показателей финансового состояния послужили данные бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций Ставропольского края в динамике за пять лет. Отбор показателей проводился на основе комбинации корреляционно-регрессионного анализа и метода экспертных оценок с применением современных информационных технологий.

На основе корреляционно-регрессионного анализа с использованием метода пошагового отбора были выбраны финансовые коэффициенты, наиболее тесно связанные с результативными показателями для каждой группы пользователей. Выделенные критериальные показатели с наибольшими значениями коэффициента парной корреляции ($R > 0,6$) были подвергнуты экспертной оценке, что позволило значительно сократить их исходное множество.



Рисунок 1. Взаимосвязь методикообразующих компонентов факторной среды анализа финансового состояния организации

Действующие и предлагаемые нормативные ограничения критериальных показателей финансового состояния организации

Показатель	Нормативные ограничения		
	предлагаемые		в существующих методиках
	максимум ¹	минимум ²	
1. Рентабельность совокупного капитала, %	> r ³	< 0	x
2. Коэффициент автономии	> 0,61	< 0,4	≥ 0,5
3. Коэффициент платежеспособности (дней)	< 90	> 365	90
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,7	< 0,1	0,1
5. Коэффициент соотношения перманентного капитала и внеоборотных средств	> 0,1	< 0,7	x
6. Уровень собственного капитала, %	> 61	< 40	> 50
7. Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	< 0,05	0,2-0,5
8. Коэффициент быстрой ликвидности	> 1,6	< 0,4	1,2-1,5
9. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	< 1,2	2,0
10. Показатели деловой активности, дней:			
длительность оборота оборотных активов	< 315	> 315	x
период погашения дебиторской задолженности	< 90	> 90	x
период оборачиваемости запасов	< 210	> 210	x
11. Коэффициент обеспеченности основными средствами	> 0,5	< 0,2	x

¹В предлагаемой методике данные значения показателей оцениваются максимальным количеством баллов;

²В предлагаемой методике данные значения показателей оцениваются минимальным количеством баллов;

³r – реальная минимальная доходность (ставка рефинансирования ЦБ, увеличенная на коэффициент инфляции отчетного года).

Таблица 2

Рейтинговые шкалы локальных критериальных показателей финансового состояния сельскохозяйственных организаций по категориям пользователей

Критериальные показатели финансового состояния	Интервальные значения показателей				
	1	2	3	4	5
I. Система показателей для управленческого персонала: «Эффективность деятельности организации»					
1.1 Комплексная оценка показателей рентабельности активов, собственного капитала, проданной продукции	> r	1/2 r – r	1/4 r – 1/2 r	0 – 1/4 r	< 0
1.2. Платежеспособность (дней)	< 90	90-180	180-270	270-365	> 365
1.3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,7	0,5-0,7	0,3-0,5	0,1-0,3	< 0,1
1.4. Коэффициент автономии	> 0,5	0,4-0,5	0,3-0,4	0,2-0,3	< 0,2
1.5. Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,15-0,2	0,10-0,15	0,05-0,10	< 0,05
1.6 Показатели капиталоотдачи, вспомогательные баллы	5	4	3	2	1
II. Система показателей для инвесторов: «Инвестиционная привлекательность организации»					
2.1. Рентабельность совокупного капитала, %	> r	S1/2 r – r	1/4 r – 1/2 r	0 – 1/4 r	< 0
2.2. Уровень собственного капитала, %	> 61	54-61	47-54	40-47	< 40
2.3. Коэффициент соотношения перманентного капитала и внеоборотных средств	> 1,0	0,9-1,0	0,8-0,9	0,7-0,8	< 0,7
2.4. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,8-2	1,5-1,8	1,2-1,5	< 1,2
2.5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,7	0,5-0,7	0,3-0,5	0,1-0,3	< 0,1
III. Система показателей для кредиторов: «Кредитоспособность организации»					
3.1. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2				
2	1,8-2	1,5-1,8	1,2-1,5	< 1,2	
3.2. Коэффициент быстрой ликвидности	> 1,6	1,2-1,6	0,8-1,2	0,4-0,8	< 0,4
3.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,15-0,2	0,10-0,15	0,05-0,10	< 0,05
3.4. Уровень собственного капитала, %	> 61	54-61	47-54	40-47	< 40
3.5. Деловая активность, вспомогательные баллы	11-12	9-10	7-8	5-6	3-4
3.6. Обеспеченность основными средствами, (%)	> 50	40-50	30-40	20-30	0-20
Оценка в баллах	5	4	3	2	1

характером их деятельности и, как следствие, неравномерным поступлением денежных средств. В оценке

же по существующим нормативам в определенные периоды времени абсолютное большинство организаций

отрасли являются неплатежеспособными, находящимися на грани банкротства, хотя исследования по-

**Среднеотраслевой уровень показателей деловой активности
и капиталоемкости в Ставропольском крае**

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Рекомендуемое значение
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	281	303	254	315
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	52	61	56	90
Период оборачиваемости запасов, дней	199	204	156	210
Рентабельность продукции, %	14	15	13	14
Рентабельность деятельности, %	9	12	9	10
Рентабельность вложений в предприятие, %	13	12	8	11
Фондоотдача	1,93	1,92	2,35	2,10
Материалоотдача	1,49	1,53	1,89	1,64
Валовая продукция на одного работника	231,5	224,8	355,6	270,00

казывают, что эти же предприятия в следующем временном лаге выходят на более лучшие (не опасные) показатели ликвидности.

Действующая практика анализа финансового состояния организаций выработала рекомендуемые нормативные значения большинства показателей, однако по некоторым коэффициентам они не вполне обоснованы и приводят к неверной интерпретации значений, указывая лишь на положительный вектор динамики.

С учетом выделения нескольких категорий финансового состояния нами разработана дифференцированная оценочная шкала с одинаковым шагом интервалов финансовых показателей, что в статистике является более правомерным (табл. 2).

При этом для некоторых показателей мы расширили границу максимальных и минимальных значений, что позволило более объективно дифференцировать сельскохозяйственные организации по оценочным группам. Максимальная граница складывалась исходя из среднеотраслевых значений соответствующих показателей в Ставропольском крае, причем логично предположить, что эффективная и экономически стабильная организация должна обладать конкурентными преимуществами на рынке. Учитывая этот факт, максимальная граница показателей должна быть на один интервальный шаг выше их среднеотраслевых значений.

Показатели деловой активности, свидетельствующие об интенсивности бизнеса хозяйствующего субъекта, согласно предлагаемой методике оцениваются в совокупности с показателями рентабельности, так как, если в течение анализируемого периода оборачиваемость активов увеличилась, то данная тенденция оценивается положительно, однако если при этом рентабельность деятельности отрицательная, то увеличение оборачиваемости приводит к ускорению убыточной деятельности. При этом оценка показателей оборачиваемости и рентабельности производится на основании вспомогательных баллов.

В сельском хозяйстве технологический период производства достаточно длительный, это связано с сезонным характером производства и другими факторами, что учитывалось при определении нормативов показателей оборачиваемости.

По данным сводных годовых отчетов сельскохозяйственных организаций Ставропольского края за 3 пред-

шествующие года, были рассчитаны значения показателей оборачиваемости (табл. 3), средние значения которых были приняты за основу при определении их критериальных значений, так как по сути они отражают среднеотраслевой уровень показателей в регионе.

Оценка показателей рентабельности, оборачиваемости и капиталоемкости производится в зависимости от соответствия (+) или не соответствия (-) оптимальным значениям, причем значения показателей рентабельности могут быть и отрицательными (<0). При соответствии (+) оптимальным значениям отдельного коэффициента присваивается вспомогательный балл – 2. При несоответствии (-) – 1 балл. Если значение показателя рентабельности отрицательное, а значение показателей фондоотдачи и материалоотдачи меньше единицы – присваивается 0 вспомогательных баллов. Итоговая оценка показателей рентабельности и оборачиваемости капитала складывается исходя из набранной суммы вспомогательных баллов.

В системе показателей финансового состояния организации для управленческого персонала важно определить не только ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность сельскохозяйственной организации, но и эффективность используемых ресурсов организации. Для этого необходимо проанализировать следующие показатели:

Фондоотдача $F_o = N / S$,
где N – объем выпущенной продукции;

S – среднегодовая первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств.

Материалоотдача $M_o = N / M_3$,
где M_3 – материальные расходы.

Валовая продукция на одного работника $T_o = N / T_c$,

где T_c – среднесписочная численность работников.

Различные сочетания направленности и динамики данных показателей определяют характер развития производства. При более полном использовании факторов, повышении их отдачи (снижении емкости) происходит интенсификация процесса производства за счет качественных параметров, если дополнительно вовлекаются основные средства, материальные и трудовые ресурсы, то развитие осуществляется по экстенсивному пути [4].

Разработанный алгоритм комплексного исследования финансового состояния сельскохозяйственной организации (рис. 2) дает возможность рейтинговой оценки деятельности эмитентов с целью их ранжирования по пяти категориям.

В целом комплекс методик оценки эффективности деятельности, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности сельскохозяйственных организаций, учитывающий информационные потребности различных категорий пользователей, базируется на расчете интегральных величин с использованием аддитивного метода (табл. 4).

При этом в графе 2 (табл. 2) приведены оптимальные значения коэффициентов, по которым при оценке финансового состояния организация получает максимальное количество баллов – 5. Соответственно при получении значений, соответствующих ограничениям, приведенным в графе 6, организация получает минимальное количество баллов – 1. Сумма баллов, полученная по всем показателям, является основанием для ранжирования организаций по пяти категориям эффективности деятельности и инвестиционной при-

влекательности (табл. 5).

В свою очередь заключительная оценка кредитоспособности сельскохозяйственной организации производится на основании многоуровневого комплексного показателя S, рассчитанного по фактическим значениям финансовых коэффициентов, с учетом веса каждого из них (установлено экспертным путем), нормализованного в пределах от единицы до пяти:

$$S = 0,05 \cdot V(K_{ал}) + 0,10 \cdot V(K_{бл}) + 0,40 \cdot V(K_{тл}) + 0,20 \cdot V(Y_{ск}) + 0,10 \cdot V(D_a) + 0,15 \cdot V(D_{ос}),$$

где $V(K_{ал})$ – количество баллов по коэффициенту абсолютной ликвидности;

$V(K_{бл})$ – количество баллов по коэффициенту быстрой ликвидности;

$V(K_{тл})$ – количество баллов по коэффициенту текущей ликвидности;

$V(Y_{ск})$ – количество баллов по показателю «Уровень собственного капитала»;

$V(D_a)$ – количество баллов по показателю «Деловая активность»;

$V(D_{ос})$ – количество баллов по показателю «Обеспеченность основными средствами».

Чем ближе значение показателя S к 5, тем выше кредитоспособность организации.

В настоящее время широкое распространение получил матричный метод рейтинговой оценки финансового состояния предпринимательских структур, основанный на сравнении исследуемых организаций с «эталонным» предприятием. По нашему мнению, матричный метод эффективен лишь при сравнительном анализе, однако более важным является выявление категории финансового состояния и возможность объективной оценки деятельности хозяйствующего субъекта заинтересованным кругом

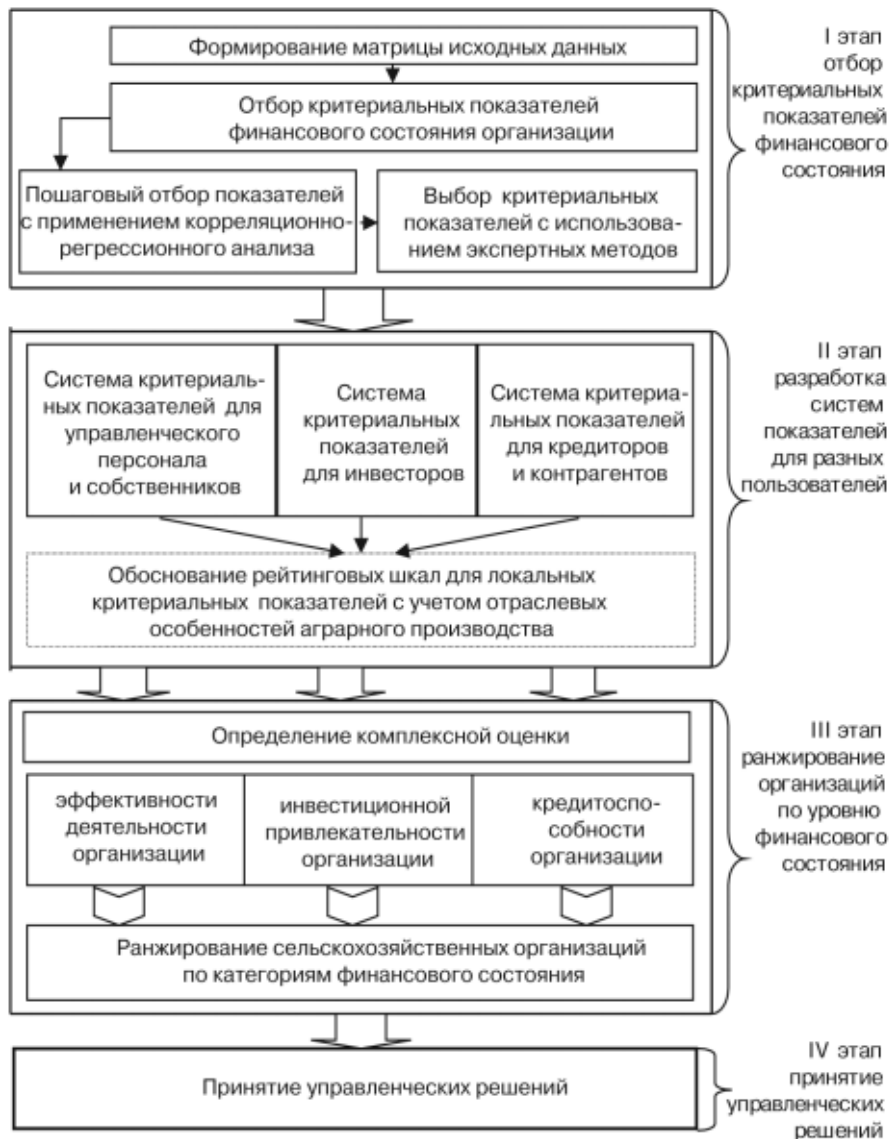


Рисунок 2. Алгоритм комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций по категориям пользователей*

*Разработанный алгоритм анализа и оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций лег в основу авторской компьютерной программы: «Мониторинг и диагностика финансового состояния сельскохозяйственных предприятий – для высшего управленческого персонала (МДФССП)». Свидетельство от 20 мая 2008 г. №2008612479 о государственной регистрации программы для ЭВМ в Роспатенте.

Таблица 4

Рейтинговые шкалы интегральных оценок финансового состояния сельскохозяйственных организаций для различных пользователей

Номер категории сельскохозяйственной организации	Оценка эффективности деятельности		Оценка инвестиционной привлекательности		Оценка кредитоспособности	
	интегральная	вербальная (словесная)	интегральная	вербальная (словесная)	интегральная	вербальная (словесная)
1	25-30	наилучшая	21-25	максимальная	более 4,25	максимальная
2	19-24	хорошая	16-20	высокая	3,51-4,25	удовлетворительная
3	13-18	удовлетворительная	11-15	удовлетворительная	2,76-3,5	средняя
4	7-12	неудовлетворительная	6-10	неудовлетворительная	2,0-2,75	неудовлетворительная
5	менее 7	кризисное состояние	менее 6	нулевая	менее 2,0	минимальная
Группа пользователей	Управленческий персонал (или собственники)		Инвесторы		Кредиторы	

Характеристика категорий финансового состояния сельскохозяйственных организаций

Эффективность деятельности организации		"Инвестиционная привлекательность организации"		"Кредитоспособность организации"	
Категория	Характеристика	Категория	Характеристика	Категория	Характеристика
Категория I. 25 - 30 баллов. Наилучшая эффективность.	Деятельность сельскохозяйственной организации характеризуется стабильностью и высокой эффективностью для собственника, обеспечивающей достаточную доходность. Риск потери платежеспособности как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе минимален.	Категория I. 20 - 25 баллов. Максимальная инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной организации.	Инвестирование средств в организации данной категории максимально выгодно. Риск вложений минимален. Организация не зависит от заемных источников. Уровень платежеспособности высокий.	Категория I. (S = более 4,25). Максимальная кредитоспособность сельскохозяйственной организации.	Организация обладает ликвидными средствами для погашения кратко- и среднесрочных обязательств. Оборачиваемость текущих активов максимальная, а эффективность деятельности высокая. Риск невыполнения обязательств минимален. Кредитование не вызывает сомнений.
Категория II. 19 - 24 балла. Хорошая эффективность	Организация способна вести расширенное воспроизводство, однако показатели рентабельности ниже отраслевого уровня. Организация в целом платежеспособна, риск банкротства практически отсутствует. Большая часть оборотных активов сформирована за счет собственных средств.	Категория II. 16 - 19 баллов. Высокая инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной организации.	Эффективность вложенных средств высокая. Однако присутствует незначительная недообеспеченность основными средствами, что примерно соответствует общеотраслевым показателям. Риск вложений невысокий, платежеспособность выше нормативных значений.	Категория II. (S=3,51-4,25). Удовлетворительная кредитоспособность сельскохозяйственной организации.	Большая часть средств сформирована за счет собственных источников. Интенсивность бизнеса выше, чем в среднем по отрасли, деятельность заемщика эффективна. Риск невыполнения обязательств невысок.
Категория III. 13 - 18 баллов. Удовлетворительная эффективность.	Собственный капитал организации не приносит прибыли. Существуют проблемы с финансовой устойчивостью. Имеются просроченные долги и наблюдается нехватка средств для срочного погашения обязательств. Риск банкротства средний.	Категория III. 9 - 15 баллов. Удовлетворительная инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной организации.	Ощущается нехватка основных средств для нормальной производственной деятельности, наблюдается их повышенная изношенность. Вложения средств в организацию связаны с определенным риском. Половина средств сформирована за счет собственных источников. Организации на грани утраты платежеспособности.	Категория III. (S = 2,76-3,50). Средняя кредитоспособность сельскохозяйственной организации.	Организация не готова к моментальному погашению долговых обязательств. Наблюдается нехватка собственных оборотных средств, вследствие их замедленной оборачиваемости. Доля основных средств в валюте баланса около 30%. редитование требует взвешенного подхода и возможно только при наличии ликвидного залога.
Категория IV. 7 - 12 баллов. Неудовлетворительная эффективность.	Деятельность организации не эффективна и требует значительных вложений, что, связано с высоким риском. Оборачиваемость активов замедленная. Финансирование происходит в большей степени за счет заемных средств, что ввиду отрицательной рентабельности грозит организации серьезными проблемами. Способность своевременно расплачиваться по своим обязательствам отсутствует. Степень риска банкротства высокая.	Категория IV. 6 - 8 баллов. Неудовлетворительная инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной организации.	Деятельность организации нерентабельна. Заметна нехватка основных средств. Заемные средства незначительно (в пределах 10%) превышают собственные. Существуют проблемы с платежеспособностью. Период с момента возникновения кредиторской задолженности до момента ее погашения близок к критическому уровню. Большая часть оборотных средств сформирована за счет заемных источников.	Категория IV. (S = 2,00-2,75). Неудовлетворительная кредитоспособность сельскохозяйственной организации.	Наблюдаются проблемы с погашением долговых обязательств. Оборотные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а период оборачиваемости текущих активов довольно высок. Уровень собственного капитала несколько ниже уровня заемного капитала. Эффективность деятельности низкая. редитование связано с определенной степенью риска.
Категория V. Менее 7 баллов. Кризисное финансовое состояние.	Все показатели рентабельности отрицательные, активы не в состоянии приносить прибыль собственнику. Организация утратила финансовую самостоятельность и практически является банкротом, не имея перспектив даже в случае значительных вложений собственника.	Категория V. Менее 6 баллов. Сельскохозяйственная организация абсолютно не привлекательна для инвесторов.	Организация убыточна, поэтому инвестирование средств в кратко- и даже среднесрочном периоде бесперспективно. Уровень собственного капитала минимален. Перманентный капитал не покрывает внеоборотных средств. Организация находится на грани банкротства. Инвестирование средств нецелесообразно.	Категория V. (S = менее 2,00). Минимальная кредитоспособность сельскохозяйственной организации.	Наблюдается нехватка оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Доля заемного капитала значительно превышает уровень собственного. Организация не способна выполнять долговые обязательства, ее деятельность убыточна, а интенсивность бизнеса минимальна. Кредитование связано с повышенным риском.

пользователей. Сравнение с «эталонным» предприятием позволяет выявить конкурентные преимущества организации, то есть ее рейтинг, однако не говорит о сложившейся категории финансового состояния и уровне эффективности, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности. Кроме того, разработанная оценочная шкала финансового состояния сельскохозяйственных организаций (ее верхние границы значений показателей) может являться эталоном для сравнения организаций конкретной отрасли, конкретного региона, к тому же расхождения по рейтингу при применении двух методов получаются небольшими, что позволяет говорить об эффективности предлагаемой методики.

В заключение сформулируем основные результаты проведенного исследования:

разработан алгоритм комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций на основе дифференцированного подхода к отбору критериальных показателей для трех групп пользователей: собственники (руководители), инвесторы и кредиторы;

предложена система критериальных показателей статистического мониторинга и диагностики эффективности деятельности, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности сельскохозяйственных организаций, полученная на основе комбинации инструментария корреляционно-регрессионного анализа и экспертного оценивания с применением современных информационных технологий, что позволяет элиминировать дублирование получаемой информации и снизить трудоемкость аналитических процедур;

разработана система рейтинговых шкал критериальных показателей, в которых модифицирована приоритетность финансовых коэффициентов с учетом специфики аграрного производства, а также расширен диапазон стандартизированных значений отдельных показателей за счет увеличения максимальных и минимальных границ, что позволяет более равномерно дифференцировать сельскохозяйственные организации по категориям финансового состояния;

разработан комплекс методик анализа финансового состояния сельскохозяйственной организации, в части оценки эффективности ее деятельности, инвестиционной привлекательности и кредитоспособности,

учитывающий информационные потребности различных категорий пользователей.

Реализация предложенных методических подходов позволит повысить результативность анализа финансового состояния организаций с учетом особенностей сельскохозяйственного производства и информационных потребностей различных категорий пользователей.

Литература

1. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей. Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. №52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 3-е изд., перераб. и доп. / О.В. Ефимова. – М.: «Бухгалтерский учет», 1999. – 351 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. –

М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448 с.

4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ» и 060400 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 448 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 330 с.
6. Шеремет, А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 273 с.
7. Патласов О.Ю., Васина Н.В. Модели оценки финансового состояния для целей анализа кредитоспособности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №12. – С.85-90.
8. Демиденко С.И., Губанова А.Г. – Выбор критериев оценки финансового состояния сельхозпредприятий при антикризисном управлении // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №10. – С.44-47.

Аннотация. Предложена комплексная методика анализа финансового состояния организации, ориентированная на удовлетворение информационных потребностей конкретной группы пользователей посредством сегментации исходных критериальных показателей, образующих определенную систему. Разработан алгоритм комплексной оценки финансового состояния сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: сельскохозяйственная организация; финансовое состояние; методика анализа; финансовые коэффициенты; критерии оценки.

Abstract. It was offered complex method of financial conditions analysis of organization. The method is adjusted to satisfy users want by initial criteria indicators segmentation and creating of certain system. It was done algorithm of integrated assessment of an agriculture enterprise financial condition.

Key words: agriculture organization; financial condition; method of analysis; financial coefficients; evaluation indicators.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: В связи с утверждением приказом Минтранса России от 18.09.2008 № 152 новых правил оформления путевых листов в праве ли организация использовать для списания на затраты организации, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль, расходы на ГСМ для служебного автотранспорта по путевым листам, самостоятельно разработанным организацией?

Ответ: В соответствии с п. 1 ст. 252 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформ-

ленными в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Обязательные реквизиты и порядок заполнения путевых листов утверждены приказом Минтранса России от 18.09.2008 № 152 «Об утверждении обязательных реквизитов и порядка заполнения путевых листов».

По нашему мнению, путевой лист, содержащий обязательные реквизиты, утвержденные вышеуказанным приказом, может являться одним из документов, подтверждающих расходы на приобретение горюче-смазочных материалов.

25.08.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.Н. СУЧКОВ, аспирант

(Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия, эл. почта: alexeysuchkov25@gmail.com)

Одной из основных задач системы контроллинга, по нашему мнению, является выработка рекомендаций для принятия управленческих решений. Большую роль в обосновании управленческих решений играет маржинальный анализ, методика которого базируется на соотношении между тремя группами важнейших экономических показателей: издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью, и на прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Прибыль и постоянные затраты формируют маржинальный доход, который представляет собой разность между выручкой и переменными издержками. При использовании показателя «маржинальный доход» систему «затраты-выпуск-прибыль» можно выразить следующим образом:

Выручка от реализации = Переменные затраты + Маржинальный доход (постоянные затраты + прибыль) (1).

Объем выпуска, соответствующий критической точке = Постоянные затраты / Маржинальный доход на единицу продукции (2).

Рассмотрим пример: планируемый объем производства (ОВ) 100 единиц продукции по цене 10 тыс. руб. за единицу на общую сумму 1000 тыс. руб., постоянные затраты (CD) составляют 200 тыс. руб., переменные затраты (OD) – 600 тыс. руб. и планируемая прибыль (BC) равна 200 тыс. руб. С помощью графического метода находим точку безубыточности, или порог рентабельности (50 единиц продукции) (см. рисунок 1). При использовании формулы (2) объем выпуска, соответствующий критической точке, будет равняться 50 единицам (200 тыс. руб. / (2 тыс. руб. + 2 тыс. руб.)).

Основой маржинального анализа является деление производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные, так как без этого невозможно вычислить валовую маржу.

На наш взгляд, именно при помощи расчетов маржинального дохода

возможно объективное выявление экономической эффективности выпускаемых видов продукции по показателям конкурентоспособности. Как известно, таким показателем всегда выступал финансовый результат (прибыль или убыток). При сравнении двух показателей – маржинального дохода и финансового результата – установлена следующая тенденция.

Во-первых, величина маржинального дохода не зависит от объема

Таблица 1

Сравнение финансового результата и маржинального дохода как показателей выявления экономической эффективности выпускаемых видов продукции по показателям конкурентоспособности

Базы распределения косвенных расходов	Товар А	Товар Б	Итого
Оплата труда, руб.	100	200	300
Объем производства №1, кг	20	30	50
Объем производства №2, кг	40	50	90
Распределение постоянных затрат по оплате труда, руб.	167	333	500
Распределение постоянных затрат по объему производства №1, руб.	200	300	500
Распределение постоянных затрат по объему производства №2, руб.	222	278	500

Таблица 2

Товарная продукция ООО «Юнимилк-Волгоград» за 2007 год

Показатели	Масло сливочное «Беляночка»	Сметана «Беляночка» 15%	Сметана «Летний день» 20%	Творог нежирный	Творог 9%
Выпуск продукции, кг	3168	109 581	2602	2092	41 963
Цена реализации, руб. коп.	98,86	40,64	51,29	64,96	68,43
Стоимость валовой /продукции по ценам реализации, руб.	313 188	4453 372	133 457	135 896	2871 528

Таблица 3

Переменные затраты продукции ООО «Юнимилк-Волгоград» за 2007 год, руб.

Показатели	Масло сливочное «Беляночка»	Сметана «Беляночка» 15%	Сметана «Летний день» 20%	Творог нежирный	Творог 9%
Прямые затраты, всего	238 856	2912 493	87 478	81 654	1946 058
В том числе:					
оплата труда производственных рабочих	7808	74 575	2231	2709	55 772
сырье	200 310	1927 751	56 014	70 162	1557 185
основные материалы	221	103 128	2374	77	40 135
тара и упаковка	15 156	660 322	22 470	3377	183 242
вспомогательные материалы	1704	16 276	487	591	12 172
расходы на топливо и энергию	13 657	130 441	3902	4738	97 552

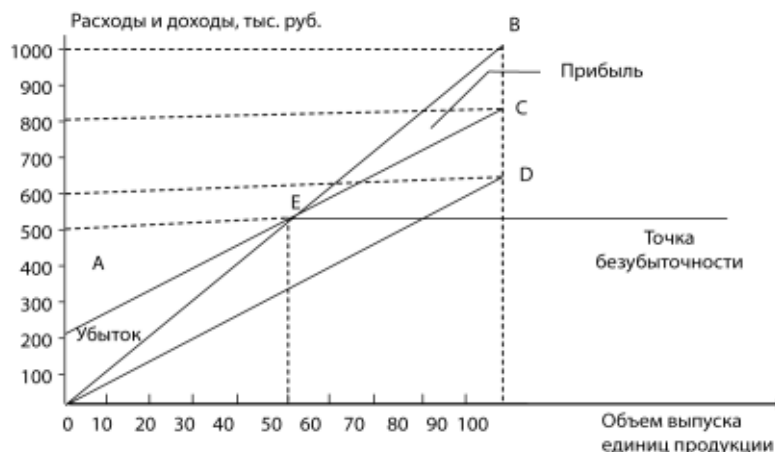


Рисунок 1. Взаимосвязь затрат, выпуска продукции и прибыли

производства, а величина прибыли может изменяться в зависимости от изменения объема производства (таблица 1 показывает, что при базе распределения – объем производства прибыль зависит от количества выпускаемой продукции).

Во-вторых, величина прибыли отдельного вида продукции внутри предприятия зависит от того, какой метод распределения накладных расходов был выбран (табл. 1). Широко известен тот факт, что процесс распределения накладных расходов на предприятиях молочной промышленности довольно сложен. Расчет же маржинального дохода достаточно прост.

Из проведенного сравнения можно сделать вывод, что для принятия управленческого решения внутри предприятия показатель маржинального дохода является наиболее объективным и более простым в расчетах и в применении.

Выполним расчет маржинального дохода продукции ООО «Юнимилк-Волгоград» Волгоградской области (таблицы 2, 3, 4) за 2007 год. Для этого приведем данные товарной продукции и переменных затрат на нее за 2007 год (таблицы 2, 3).

Расчет маржинального дохода (табл. 4) производился следующим образом: маржинальный доход рассчитывается как разность между стоимостью валовой продукции по ценам реализации (табл. 2) и переменными затратами на нее (табл. 3), а маржинальный доход на единицу продукции – как разность между ценой реализации (табл. 2) и переменными затратами (табл. 3) на единицу продукции (табл. 2).

Анализируя данные расчета маржинального дохода (табл. 4), отметим, что наибольшую величину маржинального дохода имеет сметана «Беляночка» 15% – 1540 879 руб., хотя у нее маржинальный доход единицы продукции наименьший среди всех других видов продукции – всего 14 руб. Отсюда можно сделать вывод, что наиболее выпускаемый вид продукции имеет наименьшую рентабельность. Таким образом, используя маржинальный анализ, можно определить наилучшую разницу между ценой и переменными издержками единицы продукции в разрезе ассортиментной матрицы, с целью увеличения рентабельности предприятия в целом.

Следующим способом определения эффективности отдельного вида продукции является приведение величины маржинального дохода на единицу дефицитного ресурса

Таблица 4

Расчет маржинального дохода продукции ООО «Юнимилк-Волгоград» за 2007 год

Показатели	Масло сливочное «Беляночка»	Сметана «Беляночка» 15%	Сметана «Летний день» 20%	Творог нежирный	Творог 9%
Маржинальный доход, руб.	74 332	1540 879	45 979	54 242	925 470
Маржинальный доход единицы продукции, руб.	23	14	18	26	22

Таблица 5

Расход молока базисной жирности на производство продукции ООО «Юнимилк-Волгоград» за 2007 год

Показатели	Масло сливочное «Беляночка»	Сметана «Беляночка» 15%	Сметана «Летний день» 20%	Творог нежирный	Творог 9%
Расход молока базисной жирности на производство продукции, л	28 616	275 393	8002	10 023	222 455

Таблица 6

Оценка эффективности отдельных видов продукции ООО «Юнимилк-Волгоград» на основе расчета маржинального дохода на один литр молока базисной жирности

Вид продукции	Маржинальный доход в расчете на один литр молока базисной жирности, руб.
Сметана «Летний день» 20%	6
Сметана «Беляночка» 15%	6
Творог нежирный	5
Творог 9%	4
Масло сливочное «Беляночка»	3

Таблица 7

Расчет маржинального дохода и объема производства при условии использования всего сырья на производство сметаны «Летний день» 20%

N п/п	Показатель	Значение
1.	Общее количество молока базисной жирности, л	544 489
2.	Выпуск продукции при использовании всего сырья, кг	177 051
3.	Цена реализации, руб.	51,29
4.	Выручка от реализации, руб.	9080 946
5.	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	34
6.	Переменные затраты, всего, руб.	6019 734
5.	Маржинальный доход, всего, руб.	3061 212
6.	Выручка от реализации продукции действующей ассортиментной матрицы, руб.	7907 441
7.	Маржинальный доход действующей ассортиментной матрицы, руб.	2640 902

Таблица 8

Расчет замены производства сметаны «Беляночка» 15% на производство сметаны «Летний день» 20% методом частичного бюджета на 1 л молока базисной жирности

Дополнительный доход, руб.	Упущенный доход, руб.
Объем производства сметаны «Летний день» 20% = 17	Объем производства сметаны «Беляночка» 15% = 16
Сбереженные затраты, руб.	Дополнительные затраты, руб.
Переменные затраты на производство сметаны «Беляночка» 15% = 11 Всего доходов = 28 руб.	Переменные затраты на производство сметаны «Летний день» 20% = 11 Всего расходов = 27 руб.

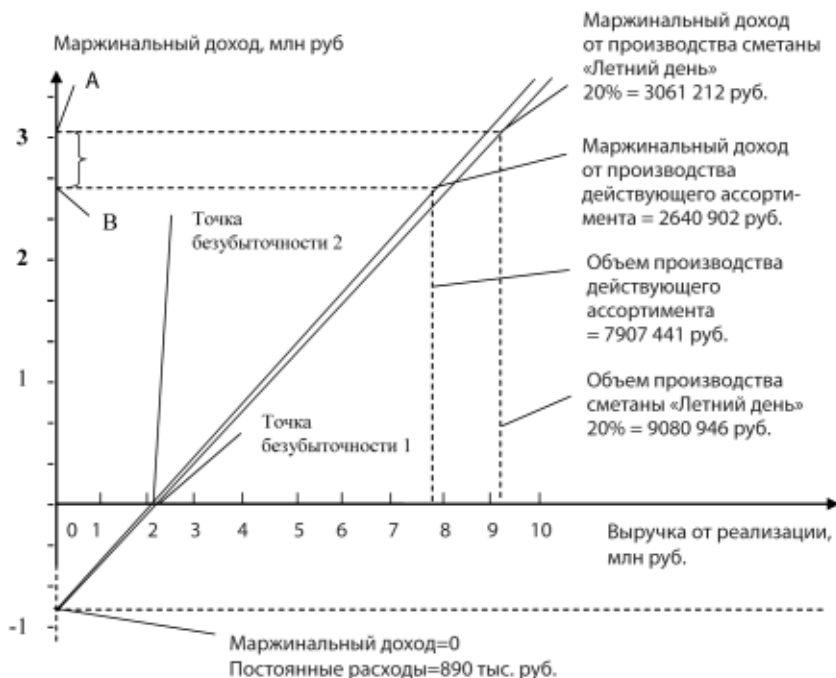


Рисунок 2. Анализ безубыточности производства сметаны “Летний день” 20% и действующего ассортимента

Таблица 9
Расчет маржинального дохода от производства сметаны “Летний день” 20%, обеспечивающего безубыточность на 1 л молока базисной жирности

Маржинальный доход сметаны “Беляночка” 15%, руб.	6
Переменные расходы производства сметаны “Летний день” 20%, руб.	11
Минимальная валовая продукция сметаны “Летний день” 20%, руб.	17

са — молоко (в натуре), то есть на один литр молока базисной жирности. Данные расхода молока базисной жирности на производство продукции ООО “Юнимилк-Волгоград” приведены в таблице 5.

Рассматривая результаты таблицы 6, отмечаем, что наилучший результат отношения маржинального дохода на один литр молока базисной жирности имеют сметана “Летний день” 20% и сметана “Беляночка” 15% (по 6 руб. каждый из этих видов продукции).

Для каждого вида продукции можно провести расчеты изменения переменных затрат в зависимости от объема производства и определить, как это повлияет на прибыль предприятия ООО “Юнимилк-Волгоград” и насколько изменится точка безубыточности. Проведем анализ, который строится на предположении, что на производство сметаны “Летний день” 20% было использовано все сырье. Что касается маржинального дохода и объема производства: если бы все сырье пошло на производство сметаны “Летний день”, то величина первого показателя увеличилась бы на 16%, а

величина второго — на 15% (табл. 7). Таким образом, опираясь на рисунок 2, можно отметить, что производство сметаны “Летний день” 20% увеличивает прибыль (отрезок АВ) и рентабельность предприятия ООО “Юнимилк-Волгоград” и смещает точку прибыльности влево (точка безубыточности 2).

На основе расчета маржинального дохода для принятия управленческих решений можно применять методы частичного и безубыточного бюджета. Например, проанализируем вариант, если на предприятии решат заменить производство сметаны “Беляночка” 15% на производство сметаны “Летний день” 20% (табл. 8).

Таким образом, производство сметаны “Летний день” 20% выгоднее на один рубль в расчете на один литр молока базисной жирности, чем производство сметаны “Беляночка” 15%.

Аннотация. Показаны примеры использования маржинального анализа для обоснования управленческих решений на предприятии молочной промышленности.

Ключевые слова: молочная промышленность; маржинальный анализ; маржинальный доход; безубыточность; управление производством; ассортимент выпускаемой продукции.

Abstract. There was presented method of marginal analysis to prove management decisions in milk-processing enterprises.

Key words: milk-processing industry; marginal analysis; marginal revenue; make-up; production management; listed products (range of goods).

С помощью метода безубыточного бюджета можно определить минимальную цену реализации сметаны “Летний день” 20% при замене производства сметаны “Беляночка” 15% (табл. 9).

При выпуске сметаны “Летний день” 20% в расчете на 1 л молока базисной жирности 0,325 кг (выпуск продукции (2602 кг) / расход молока базисной жирности (8002 л) минимальная цена реализации составит 52 руб. 31 коп. за 1 кг (минимальная валовая продукция сметаны “Летний день” 20% — деленная на 0,325 кг).

Из всего сказанного следует, что расчет маржинального дохода отдельных видов продукции и анализ безубыточности дает повод руководителю предприятия к принятию тех или иных решений, таких, как, например:

- 1) сокращение или увеличение производства тех или иных видов продукции;
- 2) замена производства одного вида продукции другим;
- 3) рациональное использование сырья;
- 4) поиск альтернативного использования сырья;
- 5) анализ безубыточности при увеличении или снижении производства того или иного вида продукции.

Литература

1. Андропова А.К. Оперативный контроллинг: Учебное пособие / А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова. — М.: Изд-во “Дело и сервис”, 2006. — 160 с.
2. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг. Учебник / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова — М.: Омега-1, 2003. — 141 с.
3. Бородушко И.В. Методология формирования системы контроллинга как инструмента регулирования экономики / И.В. Бородушко — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
4. Бородушко И.В. Стратегическое планирование и контроллинг / И.В. Бородушко, Э.К. Васильева — СПб.: Питер, 2006. — 192 с.: ил. — (Серия “Краткий курс”).
5. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под редакцией Н.Г. Данилочкиной. — М.: ЮНИТИ, 2002.
6. Завьялова Л.И. Проблемы контроллинга производственно-экономической деятельности предприятий // Пищевая промышленность. — 2003. — №4. — С.54-56.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. — М.: ТК Велби Изд-во Проспект, 2007. — 448 с.

ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА СЕЛЕ

Р.Г. ЯНБЫХ, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

(Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, Москва, тел.: (495) 607-36-95; эл. почта: yanbykh@mail.ru)

Поддержка малых форм хозяйствования в сельской местности становится всё более актуальным вопросом, так как малый бизнес имеет возможности смягчить острые последствия экономического кризиса, расширить сферу приложения труда, принять потоки излишней рабочей силы из городов.

Малые формы хозяйствования стали получать поддержку в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (2006-2007 гг.). Часть мероприятий приоритетного проекта перешла в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы (Госпрограмма), утверждённую постановлением Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г. На малый сельский бизнес изначально было запланировано только 7,9% от всех предусмотренных в рамках Госпрограммы средств (48,3 млрд руб. из 551,3 млрд руб.), а после принятия антикризисных мер (в частности, увеличения уставного фонда ОАО «Россельхозбанк») – ещё меньше (5%).

Основными направлениями Госпрограммы по поддержке малого сельского бизнеса стали:

- обеспечение доступа личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов к кредитам;
- развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации;
- создание и развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов по снабжению, сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции.

¹На увеличение уставного капитала Россельхозбанка в 2008-2009 гг. в рамках антикризисной программы Правительства РФ было направлено 80 млрд руб. Это составляет 80% от суммы, выделенной на все мероприятия по достижению финансовой устойчивости сельского хозяйства.

Казалось бы, основные цели и индикаторы мероприятий по поддержке малых форм хозяйствования на селе достигнуты – по предварительным данным Росстата, годовой прирост продукции КФХ составил в 2008 г. 27,2%, прирост продукции ЛПХ – 2,2%. Объёмы кредитов и займов, полученных малыми формами хозяйствования в 2008 г. в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, составили 48,3 млрд руб. при целевом показателе 30 млрд руб. Создано 5100 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, из них 912 перерабатывающих, 2450 заготовительных и снабженческо-сбытовых, 1738 кредитных. За год количество работающих кооперативов увеличилось на 1137.

Однако необходимо констатировать ряд проблем, препятствующих развитию малого бизнеса.

Во-первых, кредиты и займы, привлечённые малыми формами хозяйствования на селе в 2008 г., составили 11,3% от общих кредитов и займов, направленных на развитие сельскохозяйственного производства, что значительно меньше их вклада в производство товарной продукции (он составляет 56,6%). По-прежнему государственная поддержка ориентирована преимущественно на крупные сельхозорганизации и холдинги.

Во-вторых, охват малых форм Госпрограммой нельзя признать удовлетворительным. Участниками Госпрограммы² стали 13,6% ведущих сельскохозяйственное производство фермеров и всего 2,5% личных под-

²Для расчёта данного показателя брались действующие, то есть ведущие сельскохозяйственное производство, субъекты малого предпринимательства на селе. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., число ведущих сельскохозяйственное производство крестьянских (фермерских) хозяйств составляло 126,3 тыс. ед., а ЛПХ – 14,9 млн ед.

собных хозяйств.

В-третьих, наблюдается сильная региональная дифференциация. Например, в Хабаровском крае бенефициарами Госпрограммы стали 91,3% от работающих фермеров, в Тульской области – 90,6%, Нижегородской – 74,9%, Вологодской области – 60,8%, в республиках Тыва и Хакасия – более 50%, в Астраханской, Рязанской и Курской областях – около 45%.

В то же время в Ленинградской, Московской, Амурской областях, Забайкальском крае, в республиках Карелия, Башкортостан, Марий Эл, Дагестан, Северная Осетия-Алания, Саха (Якутия), Алтай, в Удмуртской, Карачаево-Черкесской, Кабардино-Балкарской и Чеченской республиках в Госпрограмме участвовало менее 5% фермеров.

В-четвёртых, не все сельскохозяйственные кооперативы работают. По оценкам Минсельхоза России, из всех сельскохозяйственных кооперативов сдают отчётность всего 65%, в том числе кредитных – 71,5%, перерабатывающих – 57%, снабженческих и сбытовых – 63,4%. Это означает, что кооперативная сеть всё ещё развита слабо, её обороты незначительны, а охват фермеров и ЛПХ кооперированием недостаточен.

И, наконец, потенциал сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) не используется в должной степени. В настоящее время кредитные кооперативы выдают в виде займов лишь 6,3% всех финансовых средств, поступающих на счета малых форм хозяйствования (табл. 1).

Доступ малых форм хозяйствования к кредитным ресурсам значительно расширился – общий объём субсидируемых кредитов и займов по направлению Госпрограммы «Повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе» в 2008 г. с учётом переходящих кредитов и займов прошлых лет достиг 82,3 млрд руб.³ (табл. 2).

По сравнению с 2007 г. объём субсидируемых кредитов увеличился для всех категорий заёмщиков в 1,6 раза, в том числе для ЛПХ – в 1,5 раза, а для крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов (без кредитных) – в 1,8 раза.

Здесь необходимо дать пояснение, чем отличаются субсидируемые кредиты и займы от кредитов, при-

³Справочно: за 2 года реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» (2006-2007 гг.) объём привлечённых малыми формами кредитов и займов составил 91,9 млрд руб., в том числе за 2007 г. – 48,6 млрд руб.

Таблица 1

Объём кредитов (займов), полученных малыми формами хозяйствования в 2008 г.

Наименование мероприятия	Объём кредитов (займов)				
	поступило кредитных средств (займов) на ссудный счет заемщика в 2008 г.	в том числе по кредитным организациям			
		ОАО Россельхозбанк	Сбербанк России	прочие банки	кредитные кооперативы
Кредиты (займы), полученные на развитие малых форм хозяйствования, млн руб.	48 256	33 553	9 945	1 721	3 036
То же в %	100	69,5	20,6	3,6	6,3

Источник: Форма ГПС-20 от 27.01.09 за 2008 г. Минсельхоза России

влечённых в 2008 г. В объёмы субсидируемых кредитов и займов попадают все кредиты и займы, выданные малым формам хозяйствования с начала 2006 г., по которым было произведено возмещение процентной ставки за счёт государственного бюджета (82,3 млрд руб.). В объёмы привлечённых кредитов и займов попадают лишь кредиты и займы, выданные коммерческими банками и кредитными кооперативами в 2008 г. При этом совсем не обязательно, что на все из них будет выплачена субсидия для возмещения части затрат на уплату процентов⁴. Как уже отмечалось ранее, этот показатель составил в 2009 г. 48,3 млрд руб. Наибольший объём привлечённых кредитов и займов приходился на ЛПХ (54%), однако в 2008 г. по сравнению с предыдущими годами активизировались КФХ (37%) и сельскохозяйственные потребительские кооперативы (9%).

Продолжилось развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Как уже было сказано выше, по предварительным данным Минсельхоза России, на 1 января 2009 г. в России было создано 5100 сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Больше всего работающих кооперативов создано в Белгородской, Оренбургской, Ростовской, Пензенской, Иркутской, Омской, Читинской областях, в республиках Бурятия, Татарстан, Калмыкия, в Чувашской республике, Краснодарском и Красноярском краях. Лидерами кооперативного движения по праву считаются Волгоградская, Тюменская области и Республика

⁴Это может произойти из-за того, что не вовремя или ненадлежащим образом оформлены документы. Часть заёмщиков отказываются заниматься оформлением субсидий, так как, по их мнению, время и издержки, потраченные на оформление, больше, чем сами субсидии.

Мордовия (более чем по 100 стабильно работающих кооперативов в каждой), Республика Саха (Якутия) – 205 работающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Хотя сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативам было выдано 797 кредитов на сумму 1732,9 млн руб. коммерческими банками, субсидий по кредитам на организационное обустройство в 2008 г. они не получили, а по другим направлениям в программу субсидирования возмещения ставки по кредитам в рамках Госпрограммы не были включены. Сами они выдали более 22 тыс. займов на сумму 3036 млн руб. В СКПК активно кредитовались как КФХ (37,5% от общего объёма субсидируемых займов), так и ЛПХ (51,9%). Более 100 млн займов в 2008 г. выделили СКПК во Владимирской, Волгоградской, Астраханской, Самарской, Кемеровской, Томской областях. В Саратовской области кредитные кооперативы выдали 267 млн руб., в Кабардино-Балкарии – 265 млн руб., в Краснодарском крае – 302 млн руб., в Тюменской области – 379 млн руб. (более половины всех кредитов и займов в

области, – в 1.5 раза больше, чем выдал Россельхозбанк!)

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (СПоК) получили 1480 субсидированных кредитов и займов, то есть были прокредитованы три четверти работающих снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов. Наибольшие объёмы кредитов получили СПоК Республики Мордовия (649 млн руб.), Красноярского (276 млн руб.) и Краснодарского краёв, Владимирской (242 млн руб.), Оренбургской, Кировской, Московской областей, республик Чувашия, Калмыкия, Северная Осетия-Алания и Дагестан. В основном СПоК брали кредиты сроком до 2 лет и до 8 лет – примерно в равной доле. На несельскохозяйственные нужды все типы заёмщиков взяли незначительный объём кредитов и займов (менее 0,1%).

Средний размер кредита, взятого в коммерческом банке, составил для ЛПХ 140,5 тыс. руб., для КФХ – 1,3 млн руб., для СПоК – 4,1 млн руб.; средний размер займа, взятого в кредитном кооперативе – 120,9 тыс. руб. для ЛПХ, 495,1 тыс. руб. для КФХ и 988,9 тыс. руб. для СПоК.

Таблица 2

Информация об объёме субсидируемых кредитов и займов по направлению Госпрограммы «Повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе» в 2008 году

	Всего		ЛПХ		КФХ		СПоК (без СКПК)		СКПК	
	количество	млн руб.	количество	млн руб.	количество	млн руб.	количество	млн руб.	количество	млн руб.
Кредиты, полученные в кредитных организациях	394 467	80 463,5	376 016	52 815,4	17 171	22 372,1	1280	5276	0	0
То же в %		100		65,6		27,8		6,6		0
Займы сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов	15 385	1859,8	13 779	965,8	1406	696,1	200	197,8	0	0
То же в %		100		51,9		37,5		10,6		0
Всего субсидируемых кредитов и займов	409 852	82 323,3	389 795	53 781,2	18 557	23 068,2	1480	5473,8	0	0
То же в %		100		65,3		28		6,7		0

Источник. Форма ГПС-19-1-01-01-итог за 2008 г. Минсельхоза России

Стало более заметным участие сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в реализации Госпрограммы. В настоящее время сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация представлена в 76 регионах Российской Федерации. По состоянию на 1 января 2009 г. в России зарегистрировано 1738 СКПК с общей членской базой около 200 000 пайщиков и активами, превышающими 10 млрд руб. За период с января по август 2008 года портфель займов только 100 крупнейших кооперативов увеличился более чем на 500 млн руб.

Продолжается формирование многоуровневой системы сельской потребительской кооперации. В 34 субъектах Российской Федерации кредитными кооперативами первого уровня созданы региональные кооперативы 2-го уровня. Первые кооперативы 2-го уровня были созданы в Волгоградской, Саратовской, Томской областях в начале 2000-х годов. В 2004 г. по инициативе 10 региональных кооперативов был создан Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив «Народный кредит» (кооператив 3-го уровня). В настоящее время в нем насчитывается 17 членов-кооперативов 2-го уровня, в состав которых, соответственно, входят 293 кооператива первого уровня.

Можно говорить и о появлении региональных систем сельскохозяйственной потребительской кооперации, когда кооперативы различных видов дополняют и поддерживают друг друга. Так, в Астраханской области система объединяет 22 сельскохозяйственных потребительских кооператива – 13 кредитных, 8 снабженческо-сбытовых и 1 страховой [1]. Венчает систему региональный сельскохозяйственный потребительский кооператив АРСКПК «Народный кредит».

В Госпрограмме роль СКПК сводится к предоставлению субсидируемых займов: члены-заёмщики могут получать субсидии для возмещения затрат на уплату процентов при оформлении займа в СКПК. Предоставление займов осуществляется как за счёт собственных средств кооперативов, так и за счёт кредитов банков. Учитывая недостаточность базовой капитализации СКПК для расширения масштабов финансовой поддержки членов кооперативов, считаем, что целесообразно включить СКПК в перечень получателей субсидируемых кредитов в рамках реализации Госпрограммы.

Поддержка развития малых форм хозяйствования осуществляется

преимущественно через Россельхозбанк. Нет сомнения, что необходимо и важно развивать филиальную сеть Россельхозбанка, работающую в отдалённых районах страны с весьма рискованными клиентами, которые не всегда могут получить кредиты в других банках. С другой стороны, сеть сельскохозяйственных кредитных кооперативов, будучи приближена к непосредственному месту проживания и работы людей, могла бы справиться с задачей обеспечения доступа сельского населения к кредитным ресурсам не хуже банка. Для этого СКПК необходимо не только обеспечить оборотным капиталом, но и помочь в создании системы обучения и повышения квалификации кооперативных кадров.

С нашей точки зрения, **поддержке сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов** как финансовых организаций, максимально приближенных и территориально, и по духу к сельским заёмщикам, надо уделять особое внимание. Это может быть достигнуто за счёт субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным кредитными кооперативами в банках и фондах, и направленным на предоставление займов своим членам. Такая практика уже предусмотрена в числе мер поддержки субъектов малого предпринимательства, реализуемых Минэкономразвития России. Однако поддержка эта распространена далеко не во всех регионах России. Кроме того, в действующем порядке имеются существенные ограничения: кредитные кооперативы должны предоставлять займы только субъектам малого предпринимательства, которыми не считаются граждане, ведущие личное подсобное хозяйство. Поэтому представляется необходимым ввести указанную меру поддержки через Минсельхоз России.

Целесообразно также осуществлять поддержку для пополнения оборотных фондов сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Это может быть решено за счёт предоставления субсидий для формирования фондов финансовой взаимопомощи кредитных кооперативов в расчете на рубль паевых взносов, вносимых членами кооперативов, за счёт областного бюджета. В некоторых субъектах РФ такая практика уже получила распространение и подтвердила свою эффективность. Например, в Ярославской области на пополнение фонда финансовой взаимопомощи направляется целе-

вое финансирование на беспроцентной и безвозмездной основе. Всего за 2004-2009 годы целевое финансирование из областного бюджета на пополнение фонда финансовой взаимопомощи составило 26,5 млн руб., а по действующей в Ярославской области Программе развития сельского хозяйства на 2007-2011 годы кредитным кооперативам намечено оказать поддержку в общей сумме 75,7 млн руб. [2].

Другим вариантом может стать субсидирование в размере 100% ставки рефинансирования Банка России из средств федерального бюджета по долгосрочным (до 30 лет) кредитам и займам на пополнение фонда финансовой взаимопомощи кредитного кооператива третьего (федерального) уровня. Кредитным кооперативам второго (регионального) уровня целесообразно предусмотреть субсидирование из федерального бюджета не менее 50% затрат на погашение процентов по кредитам и займам при условии софинансирования из бюджета субъекта РФ в размере 50% ставки рефинансирования Банка России.

Кроме того, можно предусмотреть в Госпрограмме в качестве меры финансовой поддержки ассоциированное членство Россельхозбанка в сельскохозяйственных кредитных кооперативах второго и третьего уровней (как это уже было в рамках приоритетного национального проекта). В настоящее время Россельхозбанк вошёл ассоциированным членом в паевые фонды 85 СКПК.

Для поддержки перерабатывающих и снабженческо-сбытовых кооперативов, на наш взгляд, следует ввести в Госпрограмму мероприятия по субсидированию до 50% вложений в формирование и расширение материально-технической базы перерабатывающих и снабженческо-сбытовых кооперативов. Субсидии целесообразно выделять в равных долях из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ и предоставлять их на конкурсной основе. Одновременно необходимо усиление контроля за деятельностью сельскохозяйственных потребительских кредитных, снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов, получивших господдержку.

Только при усилении государственной поддержки можно будет ожидать повышения роли сельскохозяйственной потребительской кооперации в развитии малых форм хозяйствования, оживления экономической активности и снижения социальной напряжённости в сельской местности.

Литература

1. П. Ковбас. Кризис нас не сломал: практика развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Астраханской области. // Сельский кредит. - 2009. - № 9/10 (140). - С. 5-8.
2. В. Филиппов. Роль федеральных и региональных органов власти в создании условий для развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов. // Сельский кредит. - 2009. - № 9/10 (140). - С. 2-5.

Аннотация: Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации становится всё более актуальным вопросом в России. Однако её роль всё ещё недооценена. Анализируются препятствия и предлагаются меры по поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов разных видов.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования на селе; сельскохозяйственный потребительский кооператив; кредитная кооперация; государственная поддержка.

Abstract. Agriculture consumer cooperation development is becoming more and more urgent in Russia. But its importance is underestimated yet. The author has analyzed difficulties and offered steps to support different types of agriculture consumer cooperative societies.

Key words: small agriculture business; agriculture consumer cooperative society; credit cooperation; government assistance.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: ЗАО (птицефабрика) разводит сельскохозяйственную птицу и производит пищевое яйцо. За 2007 г. ЗАО получило по договору поставки корма и ветпрепараты, которые использованы, но не оплачены. 21.01.2008 поставщик уступил право требования долга другому кредитору. В июне 2008 г. новый кредитор простил 90% долга при условии уплаты 10% до 31.12.2009. Включается ли при исчислении ЕСХН в доходы сумма прощенного долга? Можно ли учесть расходы на приобретение кормов и ветпрепаратов на момент прощения долга?

Ответ: В соответствии с п. 1 ст. 346.5 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) при определении объекта налогообложения налогоплательщики, применяющие систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единный сельскохозяйственный налог), учитывают доходы от реализации, определяемые в соответствии со ст. 249 Кодекса, внереализационные доходы, определяемые в соответствии со ст. 250 Кодекса, и не учитывают доходы, указанные в ст. 251 Кодекса.

Согласно п. 8 ст. 250 Кодекса внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав, за исключением случаев, указанных в ст. 251 Кодекса.

В соответствии со ст. 415 Гражданского кодекса Российской Федерации кредитор, прощая долг должнику, освобождает его от возложенных на него обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора.

Следовательно, сырье и материалы, полученные по договору поставки и не оплаченные организацией в результате соглашения с поставщиком о прощении долга, следует рассматривать как безвозмездно полученные.

Таким образом, сумма прощенного долга должна учитываться при определении налоговой базы по единому сельскохозяйственному налогу как внереализационные доходы. При этом в случае частичной оплаты по договору поставки организация должна включить в доходы только сумму, которая была прощена.

Что касается вопроса учета расходов, то в соответствии с п. 2 п. 5 ст. 346.5 Кодекса расходами налогоплательщика, уплачивающего единый сельскохозяйственный налог, признаются затраты после их фактической оплаты. Оплатой товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав признается прекращение обязательства налогоплательщика – приобретателя указанных товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и (или) передачей имущественных прав.

При этом материальные расходы, в том числе расходы на приобретение сырья и материалов (включая расходы на приобретение семян, рассады, саженцев и другого посадочного материала, удобрений, кормов, медикаментов, биопрепаратов и средств защиты растений), учитываются в момент погашения задолженности путем списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности – в момент такого погашения.

Учитывая изложенное, расходы по приобретению кормов и ветпрепаратов налогоплательщиком, уплачивающим единый сельскохозяйственный налог, учитываются в составе расходов в момент погашения задолженности, в данном случае – погашения долга.

27.08.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

Вопрос: Учитываются ли в расходах при исчислении налога на прибыль следующие предусмотренные коллективным договором виды материальной помощи: к отпуску; в связи с тяжелым материальным положением; на лечение (в том числе не входящее в перечень видов медицинской помощи по государственному и добровольному медицинскому страхованию); вследствие увечья на производстве; при наличии детей-инвалидов; многодетным работникам; на обучение работников выбранным ими профессиям; впервые поступающим на работу

молодым специалистам; молодым работникам, вернувшимся на работу после службы в рядах ВС РФ; на погребение родственников, а также компенсация работницам, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 3 лет?

Ответ: Согласно п. 1 ст. 252 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключением расходов, указанных в ст. 270 Кодекса).

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 Кодекса, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Статьей 255 Кодекса установлено, что в расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

Установленный ст. 255 Кодекса перечень расходов на оплату труда не является закрытым, и согласно п. 25 данной статьи Кодекса в качестве расходов на оплату труда признаются также другие виды расходов, произведенных в пользу работника, при условии, что они предусмотрены трудовым или коллективным договором.

Таким образом, из норм п. 25 ст. 255 Кодекса следует, что в целях гл. 25 Кодекса к расходам на оплату труда относятся любые виды расходов, произведенных в пользу работника, в случае если они предусмотрены трудовым договором и (или) коллективным договором, за исключением расходов, указанных в ст. 270 Кодекса.

31.07.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА



М.П. КОЗЛОВ, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник

(ВНИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, г. Москва, тел. (495) 700-12-15)

Сферу малого сельского предпринимательства, по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, составляют 253,3 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 31,8 тыс. индивидуальных предпринимателей, 23,2 тыс. малых сельскохозяйственных предприятий (с численностью до 100 человек), 4,6 тыс. сельскохозяйственных потребительских кооперативов (на начало 2008 года). В них было занято около 1,6 млн чел. трудоспособного сельского населения и использовалось 8,7% площади земель, имевшихся в хозяйствах всех категорий. Кроме того, в стране действуют порядка 1,5 млн товарных крестьянских подворий (из общего числа 17,4 млн личных подсобных хозяйств населения), являющихся, по существу, семейными крестьянскими фермами.

Удельный вес малого предпринимательства в производстве продукции сельского хозяйства в фактически действовавших ценах стал заметно возрастать с первых лет своего зарождения и увеличился с 26,3% в 1990 году до 50,7% в 2008 году. В структуре малого агробизнеса после 2005 года на фоне снижения доли

хозяйств населения в производстве продукции сельского хозяйства стала заметно возрастать доля крестьянских (фермерских) хозяйств.

В последние годы доля сельскохозяйственных организаций (крупнотоварного сектора) в производстве сельскохозяйственной продукции стала увеличиваться и достигла в 2008 году 49,3%, то есть практически приблизилась к уровню 1995 года (табл. 1).

Наиболее динамичной и социально ориентированной формой малого сельского предпринимательства стали крестьянские (фермерские) хозяйства. Удельный вес продукции крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме продукции сельского хозяйства вырос с 3,0 % в 2000 году до 9,2% в 2008 году.

При анализе тенденций развития фермерства следует принять во внимание склонность владельцев крестьянских (фермерских) хозяйств занижать в отчетности объемы сельскохозяйственного производства в своих хозяйствах с целью частичного сокрытия доходов от налогообложения. С той же целью часть фермерских хозяйств перерегистрировалась в личные подсобные хозяйства.

Это дает основание считать, что доля фермеров в объеме производимой продукции сельского хозяйства реально заметно выше, чем представляется по данным статистической отчетности. По нашим экспертным оценкам, доля фермерской продукции в общем ее объеме составляет в настоящее время порядка 10-12%, а по отдельным регионам – 15-20% и выше. В отдельных регионах (Республика Ингушетия и др.) фермеры производят продукции сельского хозяйства больше, чем все сельскохозяйственные организации. В Саратовской области появились районы «сплошной

фермеризации», то есть на их территории все сельскохозяйственные организации ликвидированы, а земля и имущество перешли к фермерам.

В целом ряде российских регионов (Краснодарский и Алтайский края, Ростовская, Саратовская, Калининградская, Волгоградская, Омская области, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Республика Саха (Якутия) и др.) темпы роста и эффективность фермерского предпринимательства заметно выше, чем в среднем по стране.

Несмотря на сложные экономические условия в аграрной сфере, объем производства фермерской сельскохозяйственной продукции систематически увеличивался. Это происходило как за счет интенсификации и укрупнения крестьянских хозяйств (с 42,5 га в 1995 году до 103 га в 2006 году, или в 2,4 раза), так и за счет постепенной адаптации фермерского производства к рыночным отношениям.

Большинство крестьянских (фермерских) хозяйств продолжают специализироваться на производстве таких видов рентабельной растениеводческой продукции, какими являются зерно, сахарная свекла (фабричная) и подсолнечник на зерно. Объем производства этих трех видов фермерской продукции в 2008 году по сравнению с 1995 годом возрос соответственно в 7,6; 4,3 и 4,1 раза. Только за 2005–2008 годы объемы отмеченных выше видов продукции выросли соответственно в 1,6; 1,3 и 1,2 раза. При этом рост их валовых сборов происходил преимущественно за счет расширения посевных площадей. Динамично возрастало также производство овощей и картофеля, однако их производство носило преимущественно потребительский характер, а удельный вес в общем объеме производства этих видов продукции оставался невысоким.

В настоящее время продолжает диверсификация фермерского производства, которая осуществляется одновременно с укрупнением фермерских хозяйств, концентрацией в них земли и капитала. Так, после 2000 года стали более активно развиваться в фермерских хозяй-

Таблица 1

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в фактически действовавших ценах), % к итогу

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.	200 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:								
сельскохозяйственные организации	73,7	50,2	43,4	39,7	41,2	41,2	43,8	49,3
хозяйства населения	26,3	47,9	53,6	55,7	53,2	52,3	48,7	41,5
крестьянские (фермерские) хозяйства*	0,0	1,9	3,0	4,6	5,6	6,5	7,5	9,2

*Включая индивидуальных предпринимателей.

Таблица 2

Динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах*, тыс. т

Виды продукции	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к	
							2007 г.	1995 г.
Зерно (в весе после доработки)	3001	5506	9688	14306	16475	22703	137,9	756,5
Сахарная свекла (фабричная)	669	687	1963	2220	3258	2855	87,1	426,8
Семена подсолнечника	519	556	1061	1715	1639	2123	126,3	409,2
Картофель	363	365	590	791	1209	1468	121,4	409,1
Овощи	148	273	492	866	997	1301	132,4	879,1
Скот и птица на убой (в живом весе)	144	128	173	190	265	292**	110,2	202,8
Молоко	576	568	821	984	1280	1353**	105,7	234,9
Яйца, млн шт.	129	139	168	250	286	315**	110,1	244,2
Шерсть (в физическом весе)	4,2	2,2	4,9	9,3	11,6	276,2***

*Включая индивидуальных предпринимателей.

**Предварительные данные.

***2007 год в % к 1995 году.

Таблица 3

Динамика поголовья скота и птицы в крестьянских (фермерских) хозяйствах* (на конец года), тыс. гол.

Виды животных	1995 г.	2000 г.	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.**	2008 г. в % к	
							2007 г.	1995 г.
Крупный рогатый скот	577,3	542,7	803,2	931,4	1223,4	1245,4	101,8	215,7
В том числе коровы	276,2	258,9	353,5	413,2	529,7	540,1	102,0	195,5
Свины	361,3	402,9	549,5	566,4	853,9	811,6	95,0	224,6
Овцы и козы	1090,5	875,0	2508,2	4550,3	6249,6	6196,2	99,1	568,2
Лошади	73,6	67,0	93,1	115,8	156,0	212,1***
Птица всех видов	2028,0	1768,2	2215,7	2883,1	3327,2	164,1***

*Включая индивидуальных предпринимателей. По данным, пересчитанным Росстатом с учетом итогов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.

**Предварительные данные.

***2007 год в % к 1995 году.

ствах различные отрасли животноводства, прежде всего свиноводство и овцеводство. Производство скота и птицы на убой, а также яиц в 2008 году по сравнению с 2000 годом возросло в фермерских хозяйствах в 2,3 раза, молока – в 2,4 раза, шерсти (в 2007 году) – в 5,3 раза (табл. 2).

Увеличение объема производства животноводческой продукции в фермерских хозяйствах в основном достигалось, как и в отраслях растениеводства, экстенсивным путем: за счет роста поголовья скота и птицы, а не за счет совершенствования технико-технологических параметров отрасли. Крестьянские (фермерские) хозяйства, как свидетельствуют данные Росстата, представляют единственный сектор в аграрной сфере, где поголовье крупного рогатого скота, включая коров, а также поголовье овец, коз и птицы постоянно возрастало с 2000 года до настоящего времени. Так, только за период 2005–2008 годов поголовье крупного рогатого скота у фермеров увеличилось на 33,7%, в том числе коров – на 31,2%, птицы – на 15,4% (2007 год в % к 2005 году). Поголовье овец и коз возросло в фермерском секторе на 36,9%, а поголовье свиней, несмотря на некоторую нестабильность их роста по годам, увеличилось за последние три года на 43,3% (табл. 3).

Увеличивается также удельный вес фермерского стада в общей численности скота. Доля крупного рогатого скота в общем поголовье в хозяйствах всех категорий у фермеров составляет в настоящее время почти 6%, свиней – 5%, птицы – 0,9%, а овец и коз – 28,6%, что заметно выше аналогичных показателей 2005 года. Это свидетельствует о нарастании процесса диверсификации фермерского производства в условиях рыночных отношений.

Как показал анализ структуры производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, доля крупных сельскохозяйственных предприятий в общем объеме производства таких видов продукции растениеводства, как зерно, сахарная свекла и подсолнечник, за 1995–2008 годы заметно снижалась по годам и в 2008 году составила соответственно 78,2%; 89,2% и 70,7% (в 1995 году было 94,2%; 95,9% и 86,3%).

Крестьянские (фермерские) хозяйства в производстве зерна, сахарной свеклы и подсолнечника постоянно наращивают масштабы производства, и их доля в общем объеме производства этих видов продукции в 2008 году достигла соответственно 21%; 9,8% и 28,9% против 4,8%; 3,5% и 12,3% в 1995 году. Таким образом, фермерские хозяйства постепенно

частично замещают производство отмененных выше видов продукции растениеводства, на которых традиционно специализируются сельскохозяйственные организации.

Разделение труда между хозяйствами различных категорий в производстве картофеля и овощей, а также мяса и молока, требующих значительных затрат ручного труда, сложилось иным образом. Сейчас здесь существенную роль играют малые формы хозяйствования.

Малое сельское предпринимательство за период аграрной реформы заняло свою экономическую нишу и стало составной частью многоукладной экономики на селе. По данным Росстата, фермерский сектор вместе с личными подсобными хозяйствами населения в 2008 году произвел: 21,8% зерна (в том числе фермерские хозяйства – 21%) от объема производства в хозяйствах всех категорий, подсолнечника – 29,3% (в том

числе фермерские хозяйства – 28,9%), сахарной свеклы – 10,8% (в том числе фермерские хозяйства – 9,8%), картофеля – 89,6% (в том числе хозяйства населения – 83,5%), овощей – 80,9% (в том числе хозяйства населения – 70,7%), скота и птицы на убой – 47,8% (в том числе хозяйства населения – 44,7%), молока – 56% (в том числе хозяйства населения – 51,8%), шерсти – 77,5% (в том числе фермерские хозяйства – 23,5%, хозяйства населения – 54%) и значительное количество другой продукции.

Фермерский частно-семейный уклад как центральное звено малого сельского предпринимательства создал уже в ходе своего формирования новый стереотип хозяйственного поведения на селе, который дал возможность значительному числу россиян начать практически реализовывать свой предпринимательский потенциал. С развитием крестьянс-

ких (фермерских) хозяйств и других малых предпринимательских структур на селе начал формироваться хозяин-труженик, отвечающий за эффективное использование земли.

В условиях рыночной конкуренции ускорился процесс социально-экономического расслоения крестьянских (фермерских) хозяйств, происходит их глубокая дифференциация по размерам обрабатываемой земли и эффективности их деятельности.

На начало 2006 года 19,5% общего числа фермерских хозяйств имели в своем распоряжении до 3 га земли, 22,5% – от 4 до 10 га, 31,1% – от 11 до 50 га и т.д., то есть почти три четверти хозяйств являлись малоземельными. Удельный вес таких групп фермерских хозяйств в общей площади земельных угодий составлял соответственно 0,5%, 1,9% и 10,6%. По объему производства и уровню товарности производимой продукции мелкие фермерские хозяйства, особенно в первые годы их формирования, мало отличались от личных подсобных хозяйств населения потребительского типа.

После принятия в 2002 году Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» ускорился процесс концентрации земли и капитала, включая земельные и имущественные паи, прежде всего в руках бывших руководителей коллективных сельскохозяйственных организаций, а также руководителей перерабатывающих предприятий, различных управленческих, инвестиционных, банковских структур и др. Так, на начало 2006 года 13,6% фермерских хозяйств владели 76,3% земельных угодий. В то же время 42% хозяйств владели только 2,4% угодий.

Число сравнительно крупных фермерских хозяйств с годами постоянно возрастало, и удельный вес хозяйств, владеющих земельными участками свыше 200 га, увеличился за 1996–2006 годы в 2,8 раза.

Еще более значительная дифференциация крестьянских (фермерских) хозяйств (вместе с индивидуальными предпринимателями) по концентрации земельных угодий выявилась по результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. Полученные группировки позволили уточнить ряд моментов. Так, количество фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей, не имевших земельных угодий, оказалось значительно больше, чем указывалось ранее по статистическим данным, и составило

49,2 тыс. хозяйств на момент переписи (17,2% к общему числу учтенных хозяйств). Крестьянских (фермерских) хозяйств, имевших в своем распоряжении более 500 га земли, насчитывалось 10305 единиц или 3,6% их общего числа. Однако у них имелось почти 19 млн га земли, или в среднем по 1879 га на одно хозяйство. В целом они располагали 64% земельных угодий всех фермерских хозяйств, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность на момент переписи.

Среди крупнейших крестьянских (фермерских) хозяйств насчитывалось 607 хозяйств, имевших от 3 до 6 тыс. га земельной площади, и 249 хозяйств, имевших свыше 6 тыс. га земельной площади в каждом таком хозяйстве. По существу это крупные предпринимательские хозяйства с рыночной инфраструктурой. В структуре посевов самых крупных хозяйств 68–70% занимали зерновые, 14–16% – технические и 10–14% – кормовые культуры.

Крупные фермерские хозяйства предпринимательского типа нередко используют наемных управляющих, привлекают значительное количество постоянных и сезонных наемных работников и применяют многоотраслевую модель сельскохозяйственного производства как наиболее универсальную в условиях нестабильного сбыта фермерской продукции. Кроме того, эффективно развивается фермерские хозяйства вместе с другими малыми формами сельского предпринимательства, включая кооперативы, берут на себя организационные функции в решении проблем занятости и повышения доходов сельского населения, закрепления населения в обезлюдевшей сельской глубинке, развития сельских территорий.

Существенная дифференциация отмечается и по другим показателям деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств, например, по размерам посевных площадей, поголовью скота, наличию техники, получаемым доходам и др.

Действующее законодательство не создает достаточных условий для стабильного развития фермерского уклада. В результате в последние годы часть фермерских хозяйств перерегистрировалась в личные подсобные хозяйства населения, другая часть – в общества с ограниченной ответственностью, различные акционерные общества, сельскохозяйственные производственные кооперативы и т.п. Это вызвано тем, что действующий Гражданский кодекс

Российской Федерации предписывает фермерам до 1 января 2010 года перерегистрироваться как физическим лицам с утратой ими статуса юридических лиц. Однако законодательством пока не обеспечивается в полной мере осуществление предпринимательской деятельности без образования юридического лица.

В этой связи представляется весьма своевременным решение XX съезда АККОР (февраль 2009 года) о внесении поправки в статью 23 Федерального закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» о продлении срока приведения в соответствие статуса крестьянских (фермерских) хозяйств – юридических лиц до 1 января 2015 года.

Малые сельские предприниматели довольно активно предъявляют спрос на кредиты. Однако из-за сложной процедуры оформления, несовершенного механизма кредитования и других проблем реальный охват малых форм хозяйствования доступными кредитами в итоге оказался невысоким.

В 2006 году кредиты получили порядка 2,1%, в 2007 году – 2,4% общего числа фермерских хозяйств. Однако, если соотнести число прокредитованных фермерских хозяйств не с общим числом этих хозяйств, а с числом хозяйств, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность, согласно Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, то реальный охват кредитованием фермерских хозяйств по итогам 2006 и 2007 годов составит соответственно 3,7% и 4,2%.

Средний размер кредита, предоставленного в 2006 году на развитие одного фермерского хозяйства в ходе реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по линии ОАО «Россельхозбанк», составил 1,54 млн руб., в 2007 году – 1,09 млн руб., что недостаточно для внедрения технико-технологических инноваций в этом секторе. К тому же объем кредитных ресурсов в 2007 году уменьшился на 20,2% по сравнению с 2006 годом. В последнее время объем кредитования мелких товаропроизводителей снижался из-за финансового кризиса.

Несмотря на наличие в стране значительного количества коммерческих банков, предоставляющих услуги по кредитованию, по-прежнему возникают немалые трудности с оформлением кредитов малым предпринимательским структурам. Эти трудности связаны с низкой кредитоспособностью малых форм хозяйствования из-за отсутствия прием-

лемого залога или поручителей для обеспечения будущих обязательств, отсутствия постоянных источников доходов, нежелания банков работать с малыми хозяйственными структурами в условиях высоких экономических рисков и др. В связи с этим целесообразно принять меры по созданию муниципальных гарантийных и залоговых (имущественных) фондов с активным вовлечением в этот процесс администраций сельских поселений.

Для малых предпринимательских структур инвестиционное использование кредитов должно стать стратегическим направлением в обеспечении их устойчивого развития. Несмотря на многократное увеличение количества инвестиционных кредитов в последние годы, в целом их предоставляется все еще недостаточно, и пока на практике преобладают краткосрочные кредиты (короткие деньги). Кроме того, существуют проблемы финансового обеспечения своевременного возврата кредитов.

Несмотря на отмеченные выше тенденции по наращиванию производства различных видов сельскохозяйственной продукции и высокий социально-экономический потенциал малого агробизнеса, в малых предпринимательских структурах накопилось немало факторов и условий, которые тормозят дальнейшее развитие этого сектора сельской экономики. За счет фермерских хозяйств, крестьянских подворий и других малых форм хозяйствования на потребительском рынке реализуется в настоящее время не более 12–15% всей производимой сельскохозяйственной продукции, в то время как в развитых западных странах этот важнейший показатель малого агробизнеса достигает 40–70% и более. С 1999 года по 2008 год число крестьянских (фермерских) хозяйств (без индивидуальных предпринимателей) уменьшилось на 16 тыс. хозяйств, или на 6% и продолжает повсеместно снижаться.

Отсутствие оформленных прав собственности на землю у большинства крестьян, дороговизна и бюрократическая волокита при выделении земельных участков не позволяют хозяйствующему крестьянину использовать землю в качестве залога при оформлении банковского ипотечного кредита, не дают возможности осуществлять долгосрочные вложения, направленные на сохранение и повышение плодородия земель, вести расширенное производство.

Серьезным тормозом в развитии малого предпринимательства явля-

ется его слабая государственная поддержка как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях. Поскольку отсутствует квотирование средств государственной поддержки по категориям сельхозтоваропроизводителей, включая фермеров, большая часть выделяемых селу средств достается крупным интегрированным хозяйствам и различным посредникам.

Несмотря на имеющиеся большие внутренние резервы роста производства у предприятий малого предпринимательства, их не удается реализовать из-за трудностей со сбытом произведенной продукции. Этому препятствует в основном монополизм заготовительных, перерабатывающих и торговых организаций, недостаток помещений для переработки и хранения сельскохозяйственной скоропортящейся продукции, недостаток собственного грузового автотранспорта, недоступность рынков сбыта для фермерской сельхозпродукции и продовольствия, неразвитость сбытовой кооперации и других звеньев рыночной инфраструктуры на селе. Между тем выгодный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции (как в сыром, так и в переработанном виде) различных видов продовольствия и местных ремесленных изделий является основным источником доходов малых сельских предпринимателей.

Поддержка малого сельского предпринимательства в настоящее время призвана стать составной частью социально-экономической политики государства на селе.

Дальнейшее развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве целесообразно осуществлять в следующих направлениях:

- совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей социально-экономическую защищенность прав на землю и другие виды частной собственности мелких товаропроизводителей;
- повышение уровня государственной поддержки малых форм хозяйствования как на федеральном, так и на региональном уровне;
- повышение доступности кредитов для малых предпринимателей в

условиях финансового кризиса;

- ускорение формирования гарантированного рынка сбыта продукции малых сельских товаропроизводителей путем развития потребительских кооперативов в сельской местности и расширения кооперации и интеграции крупного и малого агробизнеса в сфере переработки и реализации агропродовольственной продукции.

Необходимо также совершенствовать действующую систему государственных закупок сельскохозяйственной продукции, обеспечивать реальные, обоснованные закупочные цены на продукцию. Нужно стремиться к тому, чтобы сельскохозяйственный товаропроизводитель, проводя посевную кампанию, знал, какой финансовый результат его ждет по итогам уборочной.

Этим же целям должна быть подчинена деятельность федеральных и региональных структур управления сельским хозяйством по формированию новой рыночной инфраструктуры для малых товаропроизводителей. Она должна включать в себя не только сеть микрофинансовых организаций для малых форм хозяйствования (прежде всего различные небанковские институты финансового посредничества, в том числе кредитные кооперативы), но и различные перерабатывающие, снабженческо-сбытовые кооперативы и предприятия, инкубаторы для инновационных разработок, информационно-консультационные и обучающие центры. Это будет способствовать развитию не только сельскохозяйственной, но и альтернативной, несельскохозяйственной занятости, в том числе и путем устойчивого развития малого сельского предпринимательства.

Литература

1. Малое предпринимательство в России. М: Росстат, 2008. – с. 175.
2. Государственная поддержка и механизмы ее реализации в АПК (теория, методология, расчеты). М: Восход – А, 2008 – с. 224.
3. Кудряшов В.И., Кузьминская С.С., Козлов М.П. Малое сельское предпринимательство: концептуальные основы, тенденции, проблемы развития. М: Восход – А, 2007. – с. 244

Аннотация. Автор анализирует развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве России. Основное внимание уделено крестьянским (фермерским) хозяйствам как центральному звену этого сектора экономики. Предлагаются пути дальнейшего развития малого сельского предпринимательства.

Ключевые слова: малое сельское предпринимательство; крестьянское (фермерское) хозяйство; расслоение крестьянских хозяйств; пути их дальнейшего развития.

Abstract. The author has analyzed development of small agriculture business in Russia. He gave special attention to peasant (farmer) farms as main link of the economy sector. There were offered some lines of small agriculture business development.

Key words: small rural enterprise (business); peasant farm; stratification of the peasant farms; lines of development.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ

Л.Ф. КОРМАКОВ, доктор экономических наук, заведующий отделом материально-технических ресурсов и агросервиса

Г.Я. КАЗАКОВА, аспирант

(ВНИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, тел. (495) 700-08-00; эл. почта: kormakovlf@rambler.ru)

Высокий уровень организации рынка бывших в эксплуатации сельскохозяйственных машин – одно из важнейших условий сохранения и воспроизводства технического потенциала аграрного производства. Среди требований, которые должны быть выполнены, чтобы удовлетворить это условие, центральное место занимает формирование приемлемых как для продавцов, так и для покупателей цен на машины. В статье рассмотрены факторы, которые необходимо учитывать при решении этой задачи.

На вторичном рынке сельскохозяйственной техники можно выделить три вида цен: цена, по которой продавец бывшей в эксплуатации машины хотел бы ее продать, цена, по которой покупатель считает целесообразным машину приобрести, и цена покупки. Последняя представляет собой некий компромисс между ценой продавца и ценой покупателя. Цена покупки машины, собственно говоря, и является ее свободной рыночной ценой, которая устраивает как продавца, так и покупателя.

Подходы к определению цены продавца достаточно широко освещены в печати [1, 2, 3, 4] и др. Исходная предпосылка большинства из них заключается в том, что цена бывшей в эксплуатации машины должна соответствовать ее остаточной стоимости с добавлением затрат на восстановление потребительских свойств машины и торговых издержек и, конечно, прибыли продавца.

Предлагаются различные способы определения остаточной стоимости бывших в эксплуатации машин. Достаточно широкое распространение получила точка зрения, что остаточная стоимость равна первоначальной (балансовой) стоимости машины за вычетом начисленной амортизации. При таком подходе стоимость машины, которая отслу-

жила нормативный срок амортизации, будет равна стоимости металлолома или деталей, которые еще можно использовать. Это, по нашему мнению, формалистическая, оторванная от жизненных реалий позиция. Ведь на практике большая часть тракторов, комбайнов, других сложных сельскохозяйственных машин, отработавших по 8-10 и более лет, имеют определенный ресурс работоспособности, поскольку они проходили за это время те или иные восстановительные процедуры. Поэтому такие машины остаются востребованными по своему прямому функциональному назначению, имеют потребительскую стоимость, а значит, и более высокую, чем стоимость металлолома или годных к употреблению составных частей.

Попутно отметим, что в США, других странах с развитым сельским хозяйством тракторы, комбайны, другие сложные машины чаще всего эксплуатируются по 20-30 лет. Многие из них за это время неоднократно переходят из рук в руки – от одного фермера к другому. Да и у нас фактические сроки службы таких машин в сельскохозяйственных предприятиях, фермерских и личных подсобных хозяйствах, как правило, намного превышают нормативные. Например, во многих ЛПХ по-прежнему работают тракторы, которые в начале приватизации сельскохозяйственных предприятий были получены работниками в качестве имущественных паев. Такие машины отслужили как минимум по 20 лет и продолжают работать.

В конце 90-х – начале 2000-х годов действовал и другой фактор, который делал несостоятельным, некорректным подход к оценке остаточной стоимости машины как разницы между ее первоначальной стоимостью и начисленной амортизацией. Это прошедшая переоценка балансовой и остаточной стоимости, ме-

тодика которой учитывала высокие темпы инфляции в 1991-1998 годах. В результате такой переоценки стоимость бывших в эксплуатации машин стала в ряде случаев выше первоначальной балансовой стоимости новых машин-аналогов.

Что касается цены покупателя, то нам встретилась лишь одна статья, в которой предложен подход к ее определению [2]. Он основывается на том, что стоимость суммы денег, которую имеет в данный момент потенциальный покупатель машины, изменяется во времени. Эту стоимость при известной (прогнозируемой) ставке дисконта, которая по сути дела является ценой капитала, легко определить. И если эта цена превышает банковскую норму прибыли, то материальные активы «будут мгновенно скуплены как инструмент инвестиционной стратегии». Авторы отмечают, что это наблюдалось в условиях дефицита легковых автомобилей, когда они покупались и перепродавались как финансовые инструменты монополизированного рынка плановой экономики.

Из сказанного следует, что тенденции роста стоимости как финансового, так и овеществленного капитала не менее важный фактор формирования цены подержанной или восстановленной машины, чем ее остаточная стоимость. Нельзя не согласиться с точкой зрения авторов упомянутой статьи, что ставка дисконта как стоимость капитала в данный момент времени – это один из ключевых факторов ценообразования на вторичном рынке сельскохозяйственной техники.

Переходя к вопросу о позиции потенциального покупателя бывшей в эксплуатации техники, обратим внимание на следующее высказывание авторов работы [2]. Они считают: «... если производство не в состоянии обеспечить рост капитала выше банковского депозита, то реальному собственнику трудно объяснить, зачем ему вкладывать деньги в стареющие и изнашиваемые активы, которыми является техника». Это, с нашей точки зрения, конструктивная, логичная платформа для обоснования цены покупателя бывшей в эксплуатации машины, но она требует конкретизации, которая заключается в следующем.

У сельского производителя могут быть разные первоначальные мотивы покупки бывшей в эксплуатации машины. Однако при любой исходной мотивации он купит бывшую в эксплуатации машину, только если эффект от ее использования в течение приемлемого срока превысит не

только затраты на покупку и эксплуатацию, но и будет выше суммы, которую он смог бы получить за этот срок, вложив средства, выделенные на покупку, в банк (конечно, если не потребуются по каким-то причинам приобретать машину в срочном порядке, пренебрегая при этом экономическими соображениями).

При покупке бывшей в эксплуатации машины покупатель должен иметь в виду, что фактический эффект от ее использования может оказаться меньше ожидаемого. То же самое можно сказать и по поводу суммы, полученной за этот срок по процентам на вклад в банке и по поводу цены, по которой будет перепродана машина. Таким образом, вероятность получения по истечении определенного времени ожидаемой экономической отдачи от покупки машины является мерой, критерием риска покупателя. Чем больше срок, в течение которого машина будет находиться у него (до перепродажи или списания), тем меньше вероятность того, что ожидания покупателя сбудутся, тем больше экономический риск. Δ

Таким образом, чтобы снизить экономические риски, сельский товаропроизводитель, прежде чем купить машину, должен определиться со сроком, в течение которого он будет ее держать, а затем сам или с помощью квалифицированных экспертов подсчитать и оценить вероятность получения ожидаемого эффекта. Основываясь на такой оценке, нужно будет при определении величины эффекта учесть возможные экономические потери в связи с экономическими рисками.

Машина может быть приобретена, или чтобы выполнять механизированные работы для сторонних заказчиков, то есть на коммерческой основе, или же для собственных нужд. В первом случае мерой эффекта будет прибыль, а во втором случае – экономия эксплуатационных затрат за срок нахождения машины у покупателя. В каждом из этих случаев вторая составляющая эффекта – выручка от продажи машины на вторичном рынке.

Исходя из сказанного выше, можно сформулировать два условия целесообразности приобретения бывшей в эксплуатации машины.

1. Эффект от использования машины за срок, в течение которого покупатель намерен ее эксплуатировать, должен быть выше цены по которой она будет куплена:

$$(\mathcal{E} \cdot T : A_1 + C_k : A_2) > C_n.$$

2. Эффект от использования ма-

шины за срок, в течение которого покупатель намерен ее эксплуатировать, должен быть выше процентов, которые могут быть получены, если сумму, равную цене машины, положить в банк на депозит на этот же срок:

$$(T \cdot \mathcal{E} : A_1 + C_k : A_2) > (T \cdot C_n \cdot B : A_3) : 100.$$

В этих неравенствах:

T – срок, в течение которого покупатель намерен эксплуатировать машину (от момента покупки до момента перепродажи или списания), лет;

\mathcal{E} – ожидаемая среднегодовая за срок T прибыль (экономия эксплуатационных затрат), полученная в результате использования машины;

C_k – ожидаемая цена, по которой будет продана машина (конечная цена);

C_n – цена продавца (начальная цена);

B – ожидаемый среднегодовой за срок T процент по банковскому депозиту;

A_1, A_2, A_3 – выраженная в долях единицы вероятность (риск) того, что прибыль (экономия издержек), конечная цена машины и банковский процент будут соответствовать ожидаемым (прогнозируемым) значениям как функция времени нахождения машины у покупателя: $A_1, A_2, A_3 = f(T)$; при этом $A_1, A_2, A_3 \leq 1$.

Перед покупателем машины стоит вопрос: покупать ли ее сейчас или отложить покупку на более поздний срок? При выборе того или иного решения он должен учитывать, что цена бывшей в эксплуатации машины, заявленная ее продавцом сегодня, будет отличаться и, возможно, существенно от цены, которую он потребует через несколько лет. Последняя может быть определена по формуле сложных процентов:

$$C_T = C_n(1 + \Delta_n/100)^T, \text{ руб.},$$

где: C_T – цена машины в расчетный год;

C_n – начальная цена машины;

Δ_n – ожидаемый среднегодовой прирост начальной цены, %;

t – расчетный год сделки купли-продажи.

Среднегодовой прирост начальной цены машины (среднегодовая ставка дисконта) подвержена влиянию различных факторов – реальной инфляции и инфляционных ожиданий, рыночной конъюнктуры и др. В общем случае эта ставка будет отличаться от процентов на депозитные вклады в банках. Если ожидаемый среднегодовой прирост начальной цены будет больше процентов по банковским вкладам, то поддержан-

ная машина будет куплена. Однако, скорее всего, не для того, чтобы ее использовать по назначению, а для перепродажи по прошествии определенного времени (ведь если машину эксплуатировать, то она будет изнашиваться, ухудшится ее техническое состояние, а, значит, она обесценится в глазах потенциального покупателя). Если же банковский процент будет больше ставки дисконта, то потенциальный покупатель предпочтет сумму, равную цене, назначенной продавцом машины, положить на банковский депозит на такой же срок.

Таким образом, ставка дисконта и банковский процент по депозитным вкладам в данный момент времени – ключевые факторы формирования спроса, предложения и цен на рынке бывшей в эксплуатации сельскохозяйственной техники. Тенденции роста стоимости как овестьствовленного, так и финансового капитала не в меньшей степени влияют на цену поддержанной машины, чем ее остаточная стоимость.

В условиях гиперинфляции и, как следствие, стремительного роста цен на технику ведущий мотив покупки поддержанной машины – ее перепродажа через определенное время по более высокой цене, чтобы не допустить обесценивания имеющегося первоначального капитала (ситуация в России в 90-е годы). Но если инфляция имеет ползучий характер, когда цены растут постоянно, но относительно медленно (что свойственно ситуации последних лет), то пропадает интерес приобретать машину с целью ее перепродажи. В такой ситуации сельский производитель приобретет поддержанную машину у другого владельца или восстановленную машину у ремонтного предприятия для использования по прямому назначению.

Одни из ключевых факторов, которые определяют спрос на бывшие в эксплуатации машины, а, значит, формируют их цены – это уровень организации и качество послепродажного технического сервиса и форма продажи. По значимости для покупателей эти факторы можно поставить в один ряд с ценой машины, ресурсом работоспособности, другими потребительскими свойствами. Качество и стоимость технического сервиса и форма продажи восстановленных машин часто определяют окончательный выбор покупателя: приобретать или не приобретать восстановленную машину.

Чтобы увеличить объем продаж восстановленных машин, продавец (ремонтное предприятие, дилер) должен предлагать покупателям

льготные формы продажи. Это продажа в кредит и рассрочку, в зачет стоимости переданной продавцу еще более изношенной машины, финансовый лизинг и др. В связи с развитием в России рынка бывшей в эксплуатации зарубежной техники может найти применение продажа бывшей в эксплуатации зарубежной машины в обмен на отечественную бывшую в эксплуатации и даже новую машину с доплатой разницы в ценах.

Льготные формы продажи восстановленных сельскохозяйственных машин не только расширят круг их покупателей, но и обеспечат высокие доходы ремонтных предприятий, дилеров – не за счет взвинчивания цен, а за счет роста объема продаж. Кроме того, будут созданы условия для увеличения объемов ремонтно-восстановительных работ, а, значит,

и для повышения эффективности работы ремонтных предприятий.

Целесообразность широкого распространения льготных форм продажи сельскохозяйственных машин подтверждается опытом работы зарубежных рынков легковых автомобилей, где около 80% автомобилей продается на льготных условиях.

Литература

1. Конкин Ю.А. Рынок подержанной техники // АПК: экономика, управление – 1991. – №2. – С. 96-100.

2. Кушнир А.В., Мелихов Р.А. Определение цен на вторичном рынке сельскохозяйственной техники // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2001. – № 4. – С. 2-3.

3. Методология организации вторичного рынка сельскохозяйственных машин. – М.: Минсельхозпрод РФ, 1998. – 42 с.

4. Шпилько А.В., Драгайцев В.И. и др. Экономическая эффективность механизации сельскохозяйственного производства. – М.: РАСХН, 2001. – 346 с.

5. Кормаков Л.Ф. Рынок сельскохозяйственной техники: методологическая концепция оптимизации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №2. – С. 55-57.

Аннотация. Рассмотрены факторы, которые необходимо учитывать при формировании на рынке приемлемых как для продавцов, так и для покупателей цен на машины, бывшие в эксплуатации.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника; вторичный рынок; цена продавца и цена покупателя; остаточная стоимость.

Abstract. There are considered factors to be taken into account during forming prices acceptable for sellers and buyers of second-hand machines.

Key words: agriculture machinery; secondary market; sellers and buyers price; depreciated cost.

ИНФОРМАЦИЯ

ОАО «КАМАЗ» и компания «CASE NEW HOLLAND» создают совместные предприятия

soyuzmash.ru

8 октября 2009 года в Москве ОАО «КАМАЗ», входящее в Государственную корпорацию «Ростехнологии», и компания «Case New Holland» (CNH), «Fiat Group», подписали соглашение по организации производства сельскохозяйственной и специальной техники фирмы Case New Holland, Fiat Group на производственной базе ОАО «КАМАЗ» и по созданию совместного предприятия по продвижению продукции Case New Holland, Fiat Group, произведенной в ОАО «КАМАЗ».

Соглашение подписали генеральный директор ГК «Ростехнологии», председатель совета директоров ОАО «КАМАЗ», председатель Союза машиностроителей России Сергей Чemezov и главный исполнительный директор «Fiat Group», председатель совета директоров компании Case New Holland Серджи Маркионе. На церемонии подписания присутствовал Председатель Правительства Российской Федерации Владимир Путин.

Совместное промышленное предприятие, в котором стороны владеют равными долями, будет производить несколько моделей техники марки «New Holland», в том числе сельскохозяйственные тракторы Т 9040 и Т 805, комбайн СХ 7080, а также экскаватор-погрузчик LB 115В.

Запуск сборочных линий планируется осуществить в начале 2010 года. Планируемая проектная мощность предприятия - более 1 000 единиц техники в год. Сборка будет осуществляться на производственной площадке ОАО «КАМАЗ» в Набережных Челнах. На первом этапе будет применяться метод крупноузловой сборки, в дальнейшем планируется локализовать производство до уровня от 18 % до 35 % в зависимости от модели.

Совместная работа ОАО «КАМАЗ» с CNH по производству сельскохозяйственной и строительной техники позволит создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджеты различных уровней и повысить технологический уровень российского сельскохозяйственного и строительного машиностроения. Применение на полях техники, произведенной СП, повысит производительность в сельском хозяйстве и снизит потери при уборке урожая.

Кроме того, «КАМАЗ» и CNH объединят свои сбытовые сети в Российской Федерации для реализации как производимой в России, так и импортированной сельскохозяйственной и строительной техники из номенклатуры продукции CNH. Это совместное предприятие планирует использовать возможности дилерской сети «КАМАЗа» в России и узнаваемость продукции и бренда компании CNH на российском рынке.

Наша справка:

Группа компаний «КАМАЗ» (около 38% акций принадлежат Государственной корпорации «Ростехнологии») – крупнейшая автомобильная корпорация Российской Федерации. ОАО «КАМАЗ» занимает 11-е место среди ведущих мировых производителей тяжелых грузовых автомобилей и 8-е место в мире по объемам выпуска дизельных двигателей. Единый производственный комплекс группы организаций ОАО «КАМАЗ» охватывает весь технологический цикл производства грузовых автомобилей – от разработки, изготовления, сборки автотехники и автокомпонентов до сбыта готовой продукции и сервисного сопровождения.

Концерн «Case New Holland», принадлежащий «Fiat Group», является вторым по величине производителем сельскохозяйственной техники и третьим производителем строительной техники в мире. CNH в свою очередь объединяет известные мировые бренды CASE, NEWHOLLAND, STEYR, KOBELCO. Годовой оборот компании в 2008 году составил 18,5 млрд долл. США, что составляет 21% в обороте FIAT. Имеется сеть из 11 400 дилеров в 160 странах. Сельскохозяйственная техника этого бренда хорошо зарекомендовала себя на полях России.

По информации Союза машиностроителей России

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА
ИСЧИСЛЕНИЯ НОРМЫ РАБОЧЕГО
ВРЕМЕНИ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ
КАЛЕНДАРНЫЕ ПЕРИОДЫ ВРЕМЕНИ
(МЕСЯЦ, КВАРТАЛ, ГОД) В ЗАВИСИМОСТИ
ОТ УСТАНОВЛЕННОЙ
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО
ВРЕМЕНИ В НЕДЕЛЮ**

**Приказ Министерства здравоохранения
и социального развития Российской Федерации
от 13 августа 2009 г. № 588н**

Зарегистрирован в Минюсте РФ 28 сентября 2009 г. № 14900

В соответствии со статьей 91 Трудового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 1 (часть I), ст. 3; № 30, ст. 3014, 3033; 2003, № 27 (часть I), ст. 2700; 2004, № 18, ст. 1690; № 35, ст. 3607; 2005, № 1 (часть I), ст. 27; № 19, ст. 1752; 2006, № 27, ст. 2878; № 52 (часть I), ст. 5498; 2007, № 1 (часть I), ст. 34; № 17, ст. 1930; № 30, ст. 3808; № 41, ст. 4844; № 43, ст. 5084; № 49, ст. 6070; 2008, № 9, ст. 812; № 30 (часть I), ст. 3613; № 30 (часть II), ст. 3616; № 52 (часть I), ст. 6235, 6236; 2009, № 1, ст. 17, 21) **приказываю:**

1. Утвердить прилагаемый Порядок исчисления нормы рабочего времени на определенные календарные периоды времени (месяц, квартал, год) в зависимости от установленной продолжительности рабочего времени в неделю.

2. Признать утратившими силу:

разъяснение Министерства труда Российской Федерации от 29 декабря 1992 г. № 5 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с переносом выходных дней, совпадающих с праздничными днями» и постановление Министерства труда Российской Федерации от 29 декабря 1992 г. № 65 об утверждении этого разъяснения (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 5 января 1993 г. № 115);

разъяснение Министерства труда Российской Федерации от 17 января 1994 г. № 1 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с переносом дней отдыха со вторника 4 января 1994 года на пятницу 31 декабря 1993 года» и постановление Министерства труда Российской Федерации от 17 января 1994 г. № 3 «Об утверждении разъяснения «О некоторых вопросах, возникающих в связи с переносом дней отдыха со вторника 4 января 1994 года на пятницу 31 декабря 1993 года», о внесении изменений в разъяснение Министерства труда Российской Федерации от 29 декабря 1992 г. № 5 и о признании утратившим силу постановления Министерства труда Российской Федерации от 13 декабря 1993 г. № 177 «Об утверждении разъяснения «О порядке определения месячных тарифных ставок из расчета установленных часовых тарифных ставок» (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 25 января 1994 г. № 468);

разъяснение Министерства труда Российской Федерации от 25 февраля 1994 г. № 4 «О продолжительности работы в выходной день, перенесенный в связи с праздником на рабочий день» и постановление Министерства труда Российской Федерации от 25 февраля 1994 г. № 19 об утверждении этого разъяснения (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 1 марта 1994 г. № 502).

Министр Т.Голикова

**ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ НОРМЫ РАБОЧЕГО
ВРЕМЕНИ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ КАЛЕНДАРНЫЕ
ПЕРИОДЫ ВРЕМЕНИ (МЕСЯЦ, КВАРТАЛ, ГОД)
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УСТАНОВЛЕННОЙ
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ
В НЕДЕЛЮ**

1. Норма рабочего времени на определенные календарные периоды времени исчисляется по расчетному графику пятидневной рабочей недели с двумя выходными днями в субботу и воскресенье исходя из продолжительности ежедневной работы (смены):

при 40-часовой рабочей неделе – 8 часов;

при продолжительности рабочей недели менее 40 часов – количество часов, получаемое в результате деления установлен-

ной продолжительности рабочей недели на пять дней.

Продолжительность рабочего дня или смены, непосредственно предшествующих нерабочему праздничному дню, уменьшается на один час.

В соответствии с частью 2 статьи 112 Трудового кодекса Российской Федерации при совпадении выходного и нерабочего праздничного дней выходной день переносится на следующий после праздничного рабочий день.

В тех случаях, когда в соответствии с решением Правительства Российской Федерации выходной день переносится на рабочий день, продолжительность работы в этот день (бывший выходной) должна соответствовать продолжительности рабочего дня, на который перенесен выходной день.

Исчисленная в таком порядке норма рабочего времени распространяется на все режимы труда и отдыха.

Таким образом, норма рабочего времени конкретного месяца рассчитывается следующим образом: продолжительность рабочей недели (40, 39, 36, 30, 24 и т.д. часов) делится на 5, умножается на количество рабочих дней по календарю пятидневной рабочей недели конкретного месяца и из полученного количества часов вычитается количество часов в данном месяце, на которое производится сокращение рабочего времени накануне нерабочих праздничных дней.

В аналогичном порядке исчисляется норма рабочего времени в целом за год: продолжительность рабочей недели (40, 39, 36, 30, 24 и т.д. часов) делится на 5, умножается на количество рабочих дней по календарю пятидневной рабочей недели в году и из полученного количества часов вычитается количество часов в данном году, на которое производится сокращение рабочего времени накануне нерабочих праздничных дней.

2. Перенос выходных дней, совпадающих с нерабочими праздничными днями, предусмотренный частью 2 статьи 112 Трудового кодекса Российской Федерации, осуществляется работодателями, применяющими различные режимы труда и отдыха, при которых работа в праздничные дни не производится. Такой порядок переноса выходных дней, совпадающих с нерабочими праздничными днями, в равной степени относится к режимам работы как с постоянными фиксированными по дням недели выходными днями, так и со скользящими днями отдыха.

У работодателей, приостановка работы у которых в нерабочие праздничные дни невозможна по производственно-техническим и организационным условиям (например, непрерывно действующее производство, ежедневное обслуживание населения и др.), перенос выходных дней, предусмотренный частью 2 статьи 112 Трудового кодекса Российской Федерации, не осуществляется.

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА И ФОРМ
УЧЕТА РАБОТНИКОВ, ВЫБЫВАЮЩИХ
В СЛУЖЕБНЫЕ КОМАНДИРОВКИ
ИЗ КОМАНДИРУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ
И ПРИБЫВШИХ В ОРГАНИЗАЦИЮ,
В КОТОРУЮ ОНИ КОМАНДИРОВАНЫ**

**Приказ Министерства здравоохранения
и социального развития Российской Федерации
от 11 сентября 2009 г. № 739н**

Зарегистрирован в Минюсте РФ 13 октября 2009 г. № 15008

В соответствии с пунктом 8 Положения об особенностях направления работников в служебные командировки, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 2008 г. № 749 «Об особенностях направления работников в служебные командировки» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, № 42, ст. 4821), **приказываю:**

Утвердить:

Порядок учета работников, выбывающих в служебные командировки из командирующей организации и прибывших в организацию, в которую они командированы, согласно приложению № 1;

форму журнала учета работников, выбывающих в служеб-

ные командировки из командирующей организации, согласно приложению № 2;

форму журнала учета работников, прибывших в организацию, в которую они командированы, согласно приложению № 3.

Министр **Т.Голикова**

Приложение № 1

**ПОРЯДОК УЧЕТА РАБОТНИКОВ, ВЫБЫВАЮЩИХ
В СЛУЖЕБНЫЕ КОМАНДИРОВКИ
ИЗ КОМАНДИРУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ
И ПРИБЫВШИХ В ОРГАНИЗАЦИЮ,
В КОТОРУЮ ОНИ КОМАНДИРОВАНЫ**

1. Учет работников, выбывающих в служебные командировки (далее – командировки) из командирующей организации (далее – командированный работник), ведется в журнале учета работников, выбывающих в служебные командировки из командирующей организации (далее – журнал выбытия), форма которого предусмотрена приложением № 2.

2. В журнале выбытия содержатся сведения о фамилии, имени и отчестве командированного работника, дате и номе-

ре командировочного удостоверения, наименовании организации, в которую командировается работник, пункте назначения.

3. Учет работников, прибывших в организацию, в которую они командированы, ведется в журнале учета работников, прибывших в организацию, в которую они командированы (далее – журнал прибытия), форма которого предусмотрена приложением № 3.

4. В журнале прибытия содержатся сведения о фамилии, имени и отчестве работника, прибывшего в организацию, в которую он командирован, наименовании организации, выдавшей командировочное удостоверение, дате прибытия и дате выбытия.

5. Работодатель или уполномоченное им лицо приказом (распоряжением) назначает работника организации, ответственного за ведение журнала выбытия и журнала прибытия, а также за осуществление отметок в командировочных удостоверениях.

6. Работодатель или уполномоченное им лицо обязан обеспечить хранение журнала выбытия и журнала прибытия в течение 5 лет со дня их оформления в установленном порядке.

Приложение № 2

**ЖУРНАЛ
учета работников, выбывающих в служебные командировки
из командирующей организации**

(наименование организации)

№ п/п	Фамилия, имя и отчество командированного работника	Дата и номер командировочного удостоверения	Место командирования	
			наименование организации	пункт назначения

Приложение № 3

**ЖУРНАЛ
учета работников, прибывших в организацию,
в которую они командированы**

(наименование организации)

№ п/п	Фамилия, имя и отчество командированного работника	Наименование организации, выдавшей командировочное удостоверение	Дата прибытия	Дата выбытия

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

(в кратком изложении)

Общие вопросы экономики и управления

О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов». Федеральный закон от 03.10.2009 № 230-ФЗ. (Опубликован в «Российской газете» № 189 от 08.10.2009 и № 191 – 192 от 09.10.2009).

Расходы федерального бюджета 2009 года утверждены в сумме 9845217,6 млн руб., что на 152998,2 млн руб. больше утвержденного ранее показателя. Изменение общей суммы расходов повлечет увеличение дефицита федерального бюджета, величина которого теперь составит 3131396,6 млн руб. Внесение изменений связано, в частности, с планируемыми операциями по дополнительной капитализации банковского секто-

ра, посредством осуществления обмена облигаций федерального займа в объеме до 150000 млн руб. на привилегированные акции банковских кредитных организаций. Часть средств бюджета планируется направить на поддержку реального сектора экономики. Так, в частности, Законом предусмотрено внесение имущественного взноса в ГК «Росатом», в уставный капитал ОАО «Российская самолетостроительная корпорация «МиГ», ОАО «Россельхозбанк». Помимо этого планируется выделение дополнительных средств на социальное обеспечение отдельных категорий граждан.

О внесении изменения в статью 23 Федерального закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Федеральный закон от 30.10.2009 № 239-ФЗ. (Опубликован в «Российской газете» № 208, 03.11.2009).

Срок перерегистрации крестьянских (фермерских) хозяйств продлен до 01.01.2013. То есть крестьянские (фермерские) хозяйства, которые были созданы как юридические лица в соот-

ветствии с Законом РСФСР от 22.11.1990 № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», вправе сохранить статус юридического лица на период до 1 января 2013 года.

Об определении предельных уровней минимальных цен на зерно урожая 2008 года при проведении государственных закупочных интервенций в 2009 году и признании утратившими силу приказов Минсельхоза России. Приказ Минсельхоза РФ от 07.09.2009 № 409. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 15.10.2009 № 15034. Опубликован в «Российской газете» № 202, 23.10.2009).

Установлены минимальные уровни цен на зерно урожая 2008 года для целей проведения закупочных интервенций в 2009 году.

Государственные закупочные интервенции осуществляются, если рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию опускаются ниже уровня, установленного для проведения закупочных интервенций.

Минимальные цены на мягкую продовольственную пшеницу 3, 4 и 5 классов установлены отдельно по субъектам РФ. Так, например, по субъектам РФ, входящим в состав Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, предельный уровень минимальных цен на мягкую пшеницу 3-го класса установлен в размере 6000 рублей за тонну; на пшеницу 4-го класса – 4800 рублей за тонну; на пшеницу 5-го класса – 4000 рублей за тонну.

Предельный уровень минимальных цен на продовольственную рожь группы «А» является общим для всех субъектов РФ и составляет 3 900 руб. за тонну, на ячмень фуражный – 3800 рублей за тонну, на зерно кукурузы 3-го класса – 4000 рублей за тонну.

О внесении изменений в перечень видов сельскохозяйственной продукции, в отношении которой могут проводиться государственные закупочные и товарные интервенции. Постановление Правительства РФ от 17.10.2009 № 821. (Опубликовано в «Собрании законодательства РФ», 26.10.2009, № 43, ст. 5071).

Дополнен перечень видов сельскохозяйственной продукции, в отношении которой могут проводиться государственные закупочные и товарные интервенции.

Названный перечень дополнен, в частности, такими позициями, как масло сливочное, молоко питьевое стерилизованное, сыры жирные, включая высокожирные, полужирные, низкожирные, твердые.

По отраслям АПК

Об утверждении сроков представления заявок о фиксации в единой государственной автоматизированной информационной системе учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции информации об организации, осуществляющей производство и (или) оборот, в том числе импорт (за исключением розничной продажи), этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, о продукции, об объеме производства и оборота продукции, о документах, разрешающих и сопровождающих производство и оборот продукции. Приказ Минфина РФ от 13.08.2009 № 92н. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 01.10.2009 № 14924. Опубликован в «Российской газете» № 194, 14.10.2009).

Сроки представления заявок утверждены в соответствии с пунктом 2 постановления Правительства РФ от 08.01.2009 № 2 «Об оптимизации функционирования единой государственной автоматизированной информационной системы учета...».

Бухгалтерский учет и аудит

О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 15 июня 2007 г. № 375. Постановление Правительства РФ от 19.10.2009 № 839. (Опубликовано в «Российской газете» № 204, 28.10.2009).

«Положение об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам

гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию» приведено в соответствие с изменениями в законодательстве.

Изменения, внесенные в указанное Положение, вступающие в силу с 1 января 2010 года, связаны с изменениями, внесенными в Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ (новая редакция наименования закона – «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»), в связи с отменой с 1 января 2010 года единого социального налога и введением уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. Изменения выплат, включаемых в средний заработок, определения расчетных периодов, определения среднего заработка, порядка исчисления пособий, в том числе с учетом применения районных коэффициентов.

О внесении изменений в приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 6 февраля 2007 года № 91 «Об утверждении Правил подсчета и подтверждения страхового стажа для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам». Приказ Минздравсоцразвития РФ от 11.09.2009 № 740н. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 06.10.2009 № 14976. Опубликован в «Российской газете» № 194, 14.10.2009).

Правила подсчета и подтверждения страхового стажа для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам приводятся в соответствии с изменениями в законодательстве.

С 1 января 2010 года вступают в силу изменения, внесенные в Федеральный закон от 29.12.2007 № 255-ФЗ (новая редакция наименования закона – «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»). Поправки коснулись, в том числе, порядка исчисления страхового стажа для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам. Теперь в страховой стаж наравне с ранее установленными периодами работы засчитываются также периоды прохождения военной и иной службы, предусмотренной Законом РФ от 12.02.1993 № 4468-1 «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей». Аналогичные изменения внесены в приказ Минздравсоцразвития РФ, которым утверждены названные выше Правила.

Другие

Об утверждении Инструкции о совершении отдельных таможенных операций при использовании таможенного режима переработки для внутреннего потребления. Приказ ФТС РФ от 07.05.2009 № 812. Зарегистрирован в Минюсте РФ 22.09.2009 № 14817. (Опубликован в «Российской газете» № 183, 30.09.2009).

Определен порядок совершения таможенных операций при использовании таможенного режима переработки для внутреннего потребления.

В соответствии с утвержденной Инструкцией, в частности, для получения разрешения на переработку товаров для внутреннего потребления декларант подает заявление по прилагаемому образцу в таможеню, в регионе деятельности которой он зарегистрирован как налогоплательщик в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах. К заявлению прилагаются документы, подтверждающие заявленные сведения. В случае принятия таможенной решения об отказе в выдаче разрешения декларанту направляется уведомление в письменной форме с изложением обоснованной причины отказа до истечения срока рассмотрения заявления на переработку товаров, установленного Таможенным кодексом РФ.



М.И. КОЗЫРЮ – 85 ЛЕТ

Исполнилось 85 лет со дня рождения **Михаила Ивановича Козыря** – известного российского ученого-юриста аграрника, доктора юридических наук, профессора, заслуженного деятеля науки Российской Федерации, академика Международной академии информатизации.

М.И. Козырь родился 4 ноября 1924 года в селе Гожулы Полтавского района Полтавской области в крестьянской семье. Он участник Великой Отечественной войны, награжден орденом Отечественной войны II степени и многими медалями. В 1952 г. М.И. Козырь окончил с отличием и золотой медалью Военно-юридическую Академию Советской Армии, а в 1955 г. – адъюнктуру при академии и успешно защитил кандидатскую диссертацию на тему «Объекты права колхозной собственности и их правовой режим».

После завершения службы в армии вся трудовая и творческая деятельность М.И. Козыря связана с Институтом государства и права Академии наук СССР (в настоящее время – ИГП РАН), в котором он трудится вот уже 52-й год в различных научных должностях, с 1990 г. – главным научным сотрудником института.

В 1965 г. М.И. Козырь в ученом совете ИГП АН СССР защитил докторскую диссертацию на тему «Имущественные правоотношения колхозов в СССР», что стало заметным событием в научной жизни института. В 1969 г. М.И. Козырю присвоено ученое звание профессор.

За многие годы творческой работы М.И. Козырь проявил незаурядные способности в своей научной деятельности. Он является автором более 600 научных, учебных и

научно-популярных работ, в том числе 7 индивидуальных и более 20 коллективных монографий, в которых исследуются актуальные правовые проблемы развития сельского хозяйства в СССР, а затем и в Российской Федерации. Особое внимание при этом автор уделил исследованию правового регулирования имущественных отношений с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей (монографии «Имущественные правоотношения колхозов в СССР» (1966 г.); «Право колхозной собственности в период развитого социализма» (1985 г.), а также соответствующие разделы или главы в ряде коллективных монографий.

Им написаны и изданы такие монографии, как «Сельское хозяйство СССР (структурные и правовые изменения)» (1985 г., на польском языке); «Очерки советского аграрного права» (1991 г., на французском языке); «Аграрное право России: проблемы становления и развития» (2003 г.); «Аграрное право России: состояние, проблемы и тенденции развития» (2-е издание, переработанное и дополненное, 2008 г.).

Результатом совместного творчества стали коллективные монографии, подготовленные с участием М.И. Козыря: «Государство, право, экономика» (1970 г.); «Правовое положение аграрно-промышленных предприятий и объединений» (1974 г.); «Проблемы совершенствования руководства и управления сельским хозяйством в СССР» (1978 г.); «Социалистическое право и НТР» (1979 г.); «Личное подсобное хозяйство, коллективное садоводство и огородничество» (1982 г.); «Продовольственная программа: проблемы разработки и реализации» (1983 г.); «Аграрная реформа в Российской Федерации: правовые проблемы и решения» (1998 г.); «Договорные отношения сельскохозяйственных товаропроизводителей» (2003 г.); «Аграрно-правовая наука России: история и современность» (2003 г.) и др.

Научные работы М.И. Козыря получили высокую оценку в отечественной и зарубежной печати. В них глубоко и всесторонне исследованы наиболее важные правовые проблемы сельского хозяйства России. Профессор М.И. Козырь убедительно доказал, что невозможно эффективно и качественно урегулировать отношения в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, если не учитывать специфических особенностей сельского хозяйства. Образно говоря, М.И. Козырь «открыл дверь» аграрно-правовой науке в СССР, а затем и в России; в ее становлении и развитии он сыграл одну из главных ролей, фактически создал научную школу аграрников-правоведов, воспитал плеяду талантливых учеников и последователей, с которыми щедро делится своими знаниями и опытом.

Научной работе М.И. Козыря свойственна тесная связь с актуальными задачами развития сельского хозяйства, с деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей различных организационно-правовых форм хозяйствования. На основе научного анализа практики им сформулированы предложения по совершенствованию правовой базы для регулирования общественных отношений в сельском хозяйстве, многие из которых реализованы, а некоторые актуальны и сейчас (например, предложение и обоснование необходимости разработки и принятия Аграрного кодекса Российской Федерации). Научное творчество М.И. Козыря отличаются требовательность, принципиальность, умение использовать современные методы исследований и формы научной деятельности. Научное творчество М.И. Козыря отличают требовательность, принципиальность, умение использовать современные методы исследований и формы научной деятельности.

Труды проф. М.И. Козыря оказали существенное влияние на развитие сельскохозяйственного законодатель-

ства. Ученый принимал непосредственное участие в разработке проектов нормативных правовых актов по сельскому хозяйству: закона «О кооперации в СССР» (1988 г.), Основ законодательства Союза ССР и республик об аренде (1989 г.), закона «О собственности в СССР» (1990 г.), а также в подготовке Примерных уставов колхоза 1969 и 1988 гг., изменений и дополнений к ним.

В последние годы М.И. Козырь неоднократно участвовал в экспертизе законопроектов в области регулирования сельского хозяйства, являясь членом Экспертного совета Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

М.И. Козырь с 1971 г. член Союза журналистов СССР, в настоящее время – Союза журналистов Российской Федерации. В течение многих лет он входил в состав редакционной коллегии теоретического академического журнала «Государство и право», а с 1968 г. и по настоящее время – он член редколлегии теоретического и научно-практического журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». В 2004 г. М.И. Козырь выступил одним из инициаторов создания нового юридического журнала «Аграрное и земельное право».

Поздравляя Михаила Ивановича Козыря и всю его семью со знаменательным юбилеем, желая им крепкого здоровья, процветания и всяческих благ в жизни, хотим поблагодарить их за счастье взаимного общения и сотрудничества, царящий при этом дух поиска, радости и недопущения уныния.

Желаем Вам, дорогой Михаил Иванович, надолго сохранить свой творческий потенциал, желаем осуществления новых творческих замыслов, удач в жизни и в делах!

Дирекция, ученый совет и коллектив Института государства и права Российской академии наук

Редакционная коллегия и редакция журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий»



В.Е. БЕРДЫШЕВУ – 60 ЛЕТ

МИИСП, а затем работал ассистентом, старшим преподавателем, доцентом кафедры уборочных машин МИИСП, стал кандидатом технических наук, профессором; в течение 18 лет вел научно-педагогическую деятельность в вузе. Он автор более 70 работ научного и методического характера, обладатель 27 патентов и свидетельств на изобретения.

Исполнилось 60 лет заместителю директора Департамента научно-технологической политики и образования Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, кандидату технических наук, профессору **Виктору Егоровичу Бердышеву**.

В.Е. Бердышев родился 27 октября 1949 года в селе Меркуловка Дмитриевского района Курской области в многодетной крестьянской семье. Пытливый ум, трудолюбие, стремление к знаниям позволили ему с серебряной медалью окончить школу и поступить в 1967 году в Московский институт инженеров сельскохозяйственного производства имени В.П. Горячкина (МИИСП) по специальности механизация сельского хозяйства. Он успешно совмещал отличную учебу с активным участием в общественной жизни института: участие в художественной самодеятельности, органах студенческого самоуправления, комсомольской жизни – комсорг, член бюро ВЛКСМ факультета, заместитель секретаря комитета ВЛКСМ вуза. За успехи в учебе и общественной жизни Бердышеву В.Е. была установлена Ленинская стипендия.

В 1972 году, получив диплом с отличием и рекомендацию Ученого совета для поступления в аспирантуру, Виктор Егорович решил связать свою жизнь с наукой. В течение ряда лет работал младшим научным сотрудником, ассистентом кафедры почвообрабатывающих машин МИИСП, старшим научным сотрудником ВНИИ селекции и семеноводства овощных культур. В 1976-1980 годах он – аспирант

ленческих решений, реализованных в процессе адаптации высшего аграрного образования к новым социально-экономическим условиям.

Присущие Виктору Егоровичу профессионализм, широкая эрудиция, добросовестное отношение к делу, коммуникабельность явились основанием для включения его в состав коллегии Рособрнадзора, межведомственных групп по разработке нормативных правовых актов в сфере профессионального образования, рабочих групп Минсельхоза России по широкому кругу вопросов.

В.Е. Бердышев как руководитель направляет свои усилия на совершенствование деятельности по довузовской подготовке и профориентационной работе, по укреплению и модернизации материально-технической базы и инфраструктуры аграрных образовательных учреждений, оптимизации экономических условий функционирования аграрных образовательных учреждений, внедрению новых федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования, разработанных с участием работодателей, на формирование и развитие инновационных образовательно-научно-производственных структур, аграрных технологических парков, демонстрационных площадок наукоемких сельскохозяйственных технологий, существенное улучшение трудоустройства и закрепления выпускников на селе.

Благодаря целенаправленной работе В.Е. Бердышева организованы и проведены в различных регионах страны на базе подведомственных вузов смотр-конкурсы, международные и всероссийские семинары-совещания, конференции, симпозиумы в области аграрного образования и кадрового обеспечения агропромышленного комплекса России. Ежегодно проводятся «Круглые столы», «Школы молодых ученых» по актуальным проблемам аграрного образования, где особый упор сделан на усиление роли патриоти-

ческого и нравственного воспитания обучающихся, в том числе через организацию студенческих специализированных отрядов, поддержку художественной самодеятельности, спортивных секций, проведение зимних и летних универсиад и т.п.

В.Е. Бердышев – высокоэрудированный специалист, требовательный к себе и подчиненным, умеет сплотить коллектив на выполнение поставленных задач, обладает большими творческими и организаторскими способностями, высокой самоотдачей в работе, высоким чувством ответственности за порученное дело и за работающих рядом коллег, объективен, пользуется заслуженным уважением в коллективе. На всех участках работы проявились его лучшие человеческие и профессиональные качества. В своей повседневной деятельности исключительно внимателен к людям.

Виктор Егорович – член редакционной коллегии журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий».

За успехи в работе и общественной жизни В.Е. Бердышев награжден Почетными грамотами МИИСПа, ЦК ВЛКСМ, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, нагрудным знаком ЦК ВЛКСМ «Молодой гвардеец пятилетки», нагрудным знаком Минобразования России «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации», медалями «За доблестный труд. В ознаменование 100-летия со дня рождения В.И. Ленина», «850-летие Москвы».

Желаем Виктору Егоровичу крепкого здоровья, дальнейших успехов в труде и благополучия во всем!

Н.В. Парахин,
вице-президент Российской академии сельскохозяйственных наук,
академик РАСХН, президент Ассоциации «Агрообразование», ректор Орловского ГАУ

Редакционная коллегия
и редакция журнала
«Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий»



XI ВСЕРОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ – 2009»

9-12 октября 2009 года в Москве во Всероссийском выставочном центре состоялась очередная, XI Всероссийская агропромышленная выставка, организованная Министерством сельского хозяйства России, Правительством Москвы, Россельхозакадемией, Агропромышленным союзом России, ОАО «Всероссийский выставочный центр». Она уже завоевала популярность среди работников агропромышленного комплекса. Территория ВВЦ и ее выставочные павильоны стали на несколько дней огромной площадкой, где москвичи и гости столицы знакомились с достижениями отечественного сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, осматривали новые образцы отечественной и зарубежной сельскохозяйственной техники.



**Министр сельского хозяйства
России Е.Б. Скрынник**

Деловая и научная программа «Золотой осени» была сформирована с учетом насущных проблем развития агропромышленного комплекса России, обеспечения продовольственной безопасности страны, сложившихся мировых политических и экономических тенденций в этой

важной сфере экономики. Обсуждению актуальных проблем АПК были посвящены многочисленные научно-практические конференции и круглые столы. Но, пожалуй, центральными, ключевыми мероприятиями стали два агропромышленных форума: «АПК России – основа вывода страны из кризиса» и «Молодежный



агробизнес в инновационном развитии АПК России».

На первом форуме выступила министр сельского хозяйства Е.Б. Скрынник, которая задала оптимистический тон обсуждению проблем современной российской аграрной политики, комплексного социально-обустройства сельских территорий, выполнения Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Она нацелила участников форума на поиск резервов повышения устойчивости экономического роста и конкурентоспособности сельского хозяйства, обеспечения продовольственной безопасности, особенно по мясной и молочной продукции, вывода АПК, а вместе с ним и страны из финансово-экономического кризиса.

Но для решения этих проблем сельское хозяйство и в целом агропромышленный комплекс нуждаются



ся в молодых квалифицированных кадрах, которые должны поднять аграрный бизнес в инновационном развитии на новый уровень, отвечающий современным мировым стандартам, как это делается сегодня,

например, на Белгородщине. Но об этом подробнее в других номерах журнала.

А.Н. Лубков,
заслуженный экономист РФ,
кандидат экономических наук

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: Организация в соответствии с заключаемыми трудовыми договорами с работниками оплачивает пособие по временной нетрудоспособности в размере, превышающем максимально установленный размер пособия, выплачиваемого из средств ФСС РФ. При этом такая доплата не превышает средний заработок работника, рассчитанный в соответствии с законодательством для расчета пособия по временной нетрудоспособности. В соответствии с изменениями, внесенными в НК РФ ст. 24 Федерального закона от 24.07.2009 № 213-ФЗ, п. 15 ст. 255 НК РФ признан утратившим силу. В связи с этим вправе ли организация с 01.01.2010 учитывать в расходах по налогу на прибыль доплату работникам до фактического заработка при временной утрате трудоспособности в соответствии с п. 25 ст. 255 НК РФ?

Ответ: В соответствии с положениями ст. 255 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) в расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

В соответствии со ст. 183 Трудового кодекса Российской Федерации разме-

ры пособий по временной нетрудоспособности и условия их выплаты устанавливаются федеральным законом.

Так, ст. 8 Федерального закона от 25.11.2008 № 216-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» (далее – Закон № 216-ФЗ) установлено, что максимальный размер пособия по временной нетрудоспособности (за исключением пособия по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием) за полный календарный месяц не может превышать в 2010 г. 20 030 руб.

Однако размер фактически выплачиваемого работодателем пособия по временной нетрудоспособности, исчисленного согласно трудовым и (или) коллективным договорам, может превышать указанные суммы.

Статьей 24 Федерального закона от 24.07.2009 № 213-ФЗ п. 15 ст. 255 Кодекса признан утратившим силу.

Таким образом, в случае если размер фактически выплачиваемого работодателем в 2010 г. пособия по временной нетрудоспособности, исчисленного согласно трудовому и (или) коллективному договору, превышает сумму, установленную Законом № 216-ФЗ на 2010 г., налогоплательщик имеет право учесть сумму превышения фактически выплачиваемого пособия по временной нетрудоспособности в пределах фактического (среднего) заработка над максимальным размером пособия по временной нетрудос-

пособности в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, в соответствии с положениями п. 25 ст. 255 Кодекса, т.е. как другие виды расходов, произведенных в пользу работника, предусмотренных трудовым договором и (или) коллективным договором.

Учитывая изложенное, отнесение работодателем сумм вышеуказанных доплат к расходам при исчислении налогооблагаемой прибыли возможно только в случае, если такие доплаты предусмотрены трудовыми и (или) коллективными договорами (контрактами) согласно ст. 255 Кодекса.

Одновременно сообщаем, что мнение Департамента, приведенное в настоящем письме, не содержит правовых норм или общих правил, конкретизирующих нормативные предписания, и не является нормативным правовым актом. В соответствии с Письмом Минфина России от 07.08.2007 № 03-02-07/2-138 направляемое мнение Департамента имеет информационно-разъяснительный характер по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах и не препятствует налоговым органам, налогоплательщикам, плательщикам сборов и налоговым агентам руководствоваться нормами законодательства о налогах и сборах в понимании, отличающемся от трактовки, изложенной в настоящем письме.

14.09.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента
налоговой и таможенно-тарифной
политики Минфина РФ

Вопрос: В составе организации имеется подразделение общественного питания (столовая), которое расположено внутри огражденной территории организации с ограниченным доступом (пропускной режим) и предназначено для обслуживания работников организации. Посторонние лица на территорию организации не допускаются. Относится ли такая столовая к обслуживающим производствам и хозяйствам в целях исчисления налога на прибыль?

Ответ: В силу п. 1 ст. 252 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) при исчислении налога на прибыль организаций налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключением расходов, указанных в ст. 270 НК РФ).

При этом расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, согласно пп.

48 п. 1 ст. 264 НК РФ относятся расходы, связанные с содержанием помещений объектов общественного питания, обслуживающих трудовые коллективы (включая суммы начисленной амортизации, расходы на проведение ремонта помещений, расходы на освещение, отопление, водоснабжение, электроснабжение, а также на топливо для приготовления пищи), если подобные расходы не учитываются в соответствии со ст. 275.1 НК РФ.

В соответствии со ст. 275.1 НК РФ налогоплательщики, в состав которых входят подразделения, осуществляющие деятельность, связанную с использованием объектов обслуживающих производств и хозяйств, включая объекты жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы, определяют налоговую базу по указанной деятельности отдельно от налоговой базы по иным видам деятельности.

Для целей гл. 25 НК РФ к обслуживающим производствам и хозяйствам относятся подсобное хозяйство, объекты жилищно-коммунального хозяйства, социально-культурной сферы, учебно-кур-

совые комбинаты и иные аналогичные хозяйства, производства и службы, осуществляющие реализацию товаров, работ, услуг как своим работникам, так и сторонним лицам.

Если столовая находится на территории предприятия и обслуживает только его работников, следовательно, расходы, связанные с содержанием помещения объекта общественного питания (столовой), подлежат включению в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, на основании пп. 48 п. 1 ст. 264 НК РФ.

Одновременно сообщаем, что согласно п. 11.4 Регламента Минфина России от 23.03.2005 № 45н обращения организаций и индивидуальных предпринимателей по оценке конкретных хозяйственных ситуаций в Департаменте не рассматриваются.

16.09.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента
налоговой и таможенно-тарифной
политики Минфина РФ

CONTENTS

AGRARIAN ECONOMIC POLICY

Cherniaev A.A., Shibaykin V.A. – Innovative Activity in Agro Business: Status and Problems (by examples of Saratov Oblast)	1
Semin A.N. – About the Improvement of State Supporting Mechanism for Agricultural Producers	5
Zinchenko A.P. – Animal Husbandry Produce Cost Price Dynamics in Agriculture Organizations of Russia (<i>first part</i>)	8
Golubev A.V. – Variety of Technological Setups as Agriculture Efficiency Term	13
Islamov M.N., Volynkin V.I. – Reasonable Use of Mineral Fertilizers is Repaid by Harvest	17
Oksanich N.I., Malysheva E.N., Zavgorodneva O.V. – Rational Agriculture Branches Allocation as Food Safety Conditions	22

ENTERPRISES OF AGRICULTURAL SECTOR IN MARKET ECONOMY

Borodin K.G. – Results of Market Questioning of Large and Middle-Size Agriculture Enterprise in 2008 ..	28
Sharipov S.A., Nigmatzianov A.R. – Effectiveness Increase of Sugar-Beet Production Subcomplex in Tatarstan Republic	34
Truba A.S. – Economic Behavior of Processing Business during Crisis Condition	37
Sotnikova A.S. Agriculture Organization Image as Source of Steady Position in Economic Instability	38
Plugov A.G. – Transfer to Innovative Development of Agriculture Sector is Key Factor to Guarantee Food Security of Russia	41
Kuaku III Kuaku – Efficiency of Nonwaste Technologies in Animal Husbandry	45
Kudaeva O.V. – Foreign-Trade Activity of Agriculture Organizations of Kursk Oblast: Status and Development Problems	49

Gaponenko M.S. – Experience and Prospects of Consulting Assistance for Agriculture in Leningrad Oblast	52
Drachev R.S. – Optimization of Business Management in Warehouse Complex of Meat-Processing Company	56

FINANCES AND CREDIT

Dymsheeva S.D., Shakirov F.K., Postnikova L.V. – Agricultural Insurance in Buryat Republic: Condition and Problems	59
Markova G.V. – Development of Enterprise Depreciation Policy Appropriated to Renew Key Means of Production	62
Bobryshev A.N., Elchaninova O.V., Kostriukova E.I. – Development of Methodical Approaches to Financial Conditions Analysis of Agriculture Organizations	65
Suchkov A.N. – Marginal Analysis in Milk-Processing Enterprises	71

CO-OPERATION AND INTEGRATION IN AGRICULTURAL SECTOR

Yanbykh R.G. – Agriculture Cooperation Potential for Development of Small Agriculture Business	74
---	----

BUSINESS ENTITIES: PROBLEMS AND PRACTICES

Kozlov M.P. – Small Agro Business: Economic Status and Lines of Development	78
--	----

FOOD MARKET AND RESOURCE-AND-TECHNICAL SUPPLY MARKET

Kormakov L.F., Kazakova G.Y. – Price Formation on Secondary Market of Agriculture Machinery	82
--	----

INFORMATION

Lubkov A.N. – XI All-Russian Agriculture Exhibition “Zolotaya Osen” (“Golden Autumn”)	90
--	----

OFFICIAL DOCUMENTS	85-87
---------------------------------	-------



ИВАН НИКИФОРОВИЧ БУРОБКИН

29 октября 2009 года на 74-ом году жизни после непродолжительной болезни скончался Иван Никифорович Буробкин, член-корреспондент Россельхозакадемии, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации.

Он родился 19 января 1936 года в селе Кремлево Горловского района Рязанской области в многодетной крестьянской семье. В 1959 году окончил экономический факультет Московской сельскохозяйственной академии имени К.А. Тимирязева. После окончания ТСХА работал агрономом-плановиком колхоза «Память Ильича» станицы Троицкой Крымского района Краснодарского края. С мая 1963 по июнь 1964 года находился в спецкомандировке на Кубе. В 1966 году успешно защитил кандидатскую диссертацию и был направлен по распределению на работу во ВНИИСХТ (ныне ВНИЭТУСХ).

Иван Никифорович Буробкин стоял у истоков формирования и развития научной школы ВНИЭТУСХ. За 43 года работы в институте он внес важнейший вклад в развитие экономики и организации сельскохозяйственного производства, особенно отраслей животноводства, в разработку методологии организации производства и труда в животноводстве. Здесь полностью раскрылся его талант ученого-исследователя. С 1 августа 1966 года он работал в должности младшего научного сотрудника. В сентябре 1968 года был переведен на должность старшего научного сотрудника сектора рационализации трудовых процессов в животноводстве отдела организации трудовых процессов, а с марта 1969 года возглавил сектор методических основ изучения трудовых процессов того же отдела. В 1971 году Иван Никифорович был назначен руководителем отдела организации производства и труда в животноводстве. В том же году ему было присвоено ученое звание старшего научного сотрудника.

В 1986 году, после успешной защиты докторской диссертации, ему была присуждена ученая степень доктора экономических наук, в 1987 году присвоено ученое звание профессора.

С 1 июня 1988 года по 1991 год И.Н. Буробкин работал заместителем директора по научной работе. С 1 февраля по 13 мая 1992 года он исполнял обязанности директора ВНИЭТУСХ, затем был заместителем директора по науке. С 1 января 2003 года до последних дней своей жизни он работал в должности Главного научного сотрудника отдела экономики и организации отраслей сельского хозяйства. Иван Никифорович вел большую общественную работу. Более 20 лет он был членом ВАК, являлся членом редколлегии журналов «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», «Экономика сельского хозяйства России».

Под научным руководством И.Н. Буробкина подготовлены и защищены 36 докторских и 72 кандидатских диссертации. Его ученики возглавляют кафедры, факультеты и аграрные вузы во многих регионах России.

Он был замечательным человеком, многие из нас не один раз обращались к нему со своими вопросами, радостями, бедами и всегда получали сочувствие и добрый совет.


Страна высоко оценила деятельность И.Н. Буробкина – он награжден орденом «Дружбы народов», медалью «За доблестный труд», медалью «Ветеран труда», медалью «В память 850-летия Москвы», двумя серебряными и бронзовой медалями ВДНХ СССР, многочисленными почетными грамотами и дипломами.

Коллектив ВНИЭТУСХ глубоко скорбит по поводу безвременной смерти Ивана Никифоровича Буробкина и выражает соболезнование его жене, сыновьям, дочери, внукам и другим близким родственникам.

Светлая память о нем сохранится в наших сердцах навсегда!

Коллектив ВНИЭТУСХ

**Редакционная коллегия и редакция журнала
«Экономика сельскохозяйственных
и перерабатывающих предприятий»**



ЭКОНОМИКА
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ

РЕКОМЕНДУЕМ
ПОДПИСАТЬСЯ

на ежемесячный

научно-практический журнал

Подписка принимается во всех почтовых отделениях связи.

Индексы журнала

в каталоге "Роспечати" 71100 и 47012,
в "Объединенном каталоге" 84651

Вы можете также оформить подписку на журнал на I полугодие 2010 г. в редакции без почтовой наценки. Стоимость подписки 1860 руб.

Для оформления подписки через редакцию нужно сделать заказ по электронной почте или по факсу. В бланке-заказе следует указать:

- полное название организации (для юридического лица) или Ф.И.О. (для физического лица)
- точный почтовый адрес (с обязательным указанием почтового индекса)
- контактные телефоны, факс или адрес электронной почты (для отправки счета)
- для юридических лиц – реквизиты для оформления бухгалтерских документов (ИНН, КПП, юридический адрес)

По получении заказа Вам будет направлен счет. После его оплаты Вы будете получать журналы почтовой бандеролью по мере их выхода из печати (с приложением необходимых бухгалтерских документов). По желанию подписчика возможно получение журналов в редакции.

Тел./факс редакции: (495) 977-66-14, доб. 440

Эл. почта: espp@yandex.ru

Вэб-сайт: www.eshpp.ru

Условия опубликования научных статей в журнале «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» и требования к оформлению статей

Основное условие для публикации - актуальность темы, результаты собственных, оригинальных исследований авторов, достоверность и аналитическая проработка материала, связь с практикой (чтобы статья была интересна читателям журнала). Рекомендуемый объем - 2-3 журнальные страницы (до 8-10 страниц компьютерного набора через 1,5 интервала).

При отправке статьи по электронной почте набор необходимо выполнить в программе Word-97 или Word-2000 (или в формате RTF). Желательно: размер шрифта - Arial 12 или Times 14 через 1,5 интервала; первая строка абзаца с отступом 1 см (с использованием функции: формат - абзац - первая строка - отступ 1 см; не используйте табуляцию или вставку нескольких пробелов при формировании красной строки!); поля страницы набора - 3 см слева, 1 см справа, по 2,5 см сверху и снизу. Таблицы следует набирать с использованием функции «Таблица».

При таблицах, диаграммах и т.п. необходимо указывать источник информации, использованной для их составления. Если в статье приводятся заимствованные формулы, графики, определения, методики и т.п., то необходимо указывать, откуда они заимствованы.

В конце статьи следует привести список использованной литературы, при этом он не должен быть чрезмерно длинным.

Для библиотечной систематизации после названия статьи и указания авторов (перед началом текста) необходимо указать ключевые слова и привести аннотацию на русском и английском языках.

Научные статьи проходят обязательное рецензирование.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

В одном номере журнала две статьи одного автора не публикуем. Как правило, в течение года публикуем не более двух статей одного автора.

Наш журнал включен в перечень ВАК по специализации экономика (в том числе для защиты докторских диссертаций).

Присылайте статью по электронной почте и через две-три недели после отправления узнавайте результаты редакционного рассмотрения у главного редактора (Девина Сергея Константиновича) по телефону (495) 977-66-14 (или 17), добавочный 440 или сотовый 8-916-386-12-04.

В сведениях об авторе укажите контактный телефон и почтовый адрес, а также место работы и должность.