

Учредители:

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор

С.К. ДЕВИН

Редакционная коллегия:

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

Е.В. ФАСТОВА

В.Н. ХЛЫСТУН

Ф.К. ШАКИРОВ

Редакция:

Р.Г. ЖАБАРОВА

Художественное
редактирование и верстка:

Н.Г. Глебовский

Фото:

Б.Г. Ворсанов

Подписано в печать 08.06.2009
Формат 60x88 1/8. Бумага офсетная № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 10,78
Заказ 654.

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

- Лубков А.Н. – Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики 1
Ключач В.А. – Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном комплексе
в странах СНГ 7
Серёгин С.Н., Романова К.А., Магомедов Н.Д. – Стимулирование внутреннего
спроса – основной вектор антикризисных мер по развитию пищевой промышленности 9
Волков С.Н. – Землеустройство на землях сельскохозяйственного назначения
в России 16
Якушкин Н.М., Артамонычева А.Р., Якушкина Н.Р. – Благоприятный
инвестиционный климат – путь к эффективному аграрному бизнесу 20

ПРЕДПРИЯТИЯ АПК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- Четвериков А.В. – Эффективность деятельности зернового субхолдинга
ГК «Агрохолдинг» 23
Поздняков Б.А. – Перспективы повышения производительности труда
на предприятиях льняного комплекса 26
Некрасов Р.В. – Опыт развития кластеров в Самарской области 28
Хухрин А.С. – Комментарий к статье Р.В. Некрасова «Опыт развития кластеров
в Самарской области» 31
Гуров В.И., Шейко А.А. – Совершенствование институциональной структуры
аграрной экономики региона как фактор ее инвестиционного обеспечения 35
Соломяная Н.В. – К вопросу о методике оценки систем земледелия 39
Рейтинги «Клуб «Картофель – 100» и «Клуб «Овощи – 100» за 2005-2007 годы 42

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

- Горшкова Н.В., Величко А.В. – Учетное обеспечение консолидации финансовых
потоков агрохолдинга 46
Кудаева О.В. – Проблемы и направления совершенствования учета импортных
операций 51

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- Медведева Т.Н., Багрецов Н.Д. – Анализ и планирование налогообложения сельско-
хозяйственных организаций (на примере Кетовского района Курганской области) 56

РЫНОК ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА СЕЛА

- Фролова О.Я., Лубков А.Н. – Социально-экономические основы формирования
механизма мотивации труда работников сельского хозяйства 61

РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ

- Соболев О.С. – Агропродовольственные цены в условиях экономического кризиса 66
Медведев Ю.А., Осипов А.А. – Состояние российского экспорта зерна 69
Жидков С.А., Пчелинцев С.А., Катюхина Г.А. – Состояние спроса на рынке
мясопродуктов Тамбовской области в 2008 году 71

ЗА РУБЕЖОМ

- Папцов А.Г., Козлова С.В. – Стратегический план поддержки сельского
хозяйства США 75

ОФИЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

- Об утверждении методик определения страховой стоимости и размера утраты (гибели)
или частичной утраты урожая сельскохозяйственных культур, урожая и посадок
многолетних насаждений и ставок для расчета субсидий. Приказ Минсельхоза
России от 19 февраля 2009 г. № 72 78
Другие официальные материалы 79
Вопрос + Ответ 41, 55, 60, 74, 83, 84
Contents/Содержание на английском языке 84

© «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». 2009

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

ИНТЕГРАЦИЯ И ДЕЗИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

14-15 апреля 2009 года в Москве во Всероссийском НИИ экономики труда и управления в сельском хозяйстве состоялась международная научно-практическая конференция на тему «Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики: традиционный и инновационный подходы». Ее организаторами выступили Россельхозакадемия, ВНИЭТУСХ, Комитет Совета Федерации по агропродовольственной политике и рыбохозяйственному комплексу. В работе конференции приняли участие ученые научно-исследовательских институтов по экономике сельского хозяйства, сельскохозяйственных вузов из различных регионов России, а также ученые-аграрники из Германии, Белоруссии, Украины – всего более 100 человек. Обсуждение заданной темы проходило очень активно. На пленарном заседании и в работе секций с докладами и сообщениями выступили 35 человек. В работе международной конференции принял участие заместитель главного редактора журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» А.Н.Лубков.

Традиционные и новые формы объединений в АПК

Открывая конференцию, директор ВНИЭТУСХ, член-корреспондент РАСХН **А.С. Миндрин** отметил, что проблема интеграции занимает важное место в научных исследованиях института, так как это одно из стратегических направлений развития не только отечественного, но и зарубежного АПК.



А.С. Миндрин

– Как показывают исследования, проведенные учеными нашего института, интегрированные формирования принимают различные традиционные формы: корпоративные с частным, государственным или смешанным капиталом, параллельно им развивающиеся кооперативные формы объединений, а также ассоциативные формирования в виде кластеров. Корпорации, холдинги, агропромышленные финансовые группы, транснациональные корпорации – вот лишь небольшой перечень интегрированных формирований, где осуществляется жесткое объединение участников «по вертикали», гарантируется сохранение общей собственности с применением системы управления по уставному капиталу и бизнес-планированием их деятельности «сверху – вниз».

Такие интегрированные системы, объединяя финансовые средства, внедряют новейшие достижения науки и техники и современные ресурсосберегающие технологии, что дает им возможность получать на этой основе значительный экономический эффект. В условиях экономического кризиса они диверсифицируют сельскохозяйственное производство, что положительно отражается на подъеме и устойчивости аграрной экономики. Однако они приносят на село и негативные явления: погоня за прибылью иногда оборачивается свертыванием сельскохозяйственного производства, сокращением рабочих мест и пополнением армии безработных на селе.

Учитывая, что сельское хозяйство является сферой, где преобладает малый бизнес, закономерно возникает вопрос о кооперации сельских товаропроизводителей, которая позволяет перестроить сельскохозяйственное производство на современном технологическом и техническом уровне, дает возможность повысить его доходность, обеспечить устойчивость развития сельских территорий.

Первые шаги в АПК делает и кластеризация – новый тип объединений свободных предпринимателей. Пока идет поиск этой ассоциативной формы интеграции. Будет ли за ней будущее – покажет время. Важно, чтобы это взаимовыгодное сотрудничество осуществлялось через заключение договоров, повышая ответственность всех участников муниципального кластера за выполнение взятых на себя добровольных обязательств по развитию специализированного производства на инновационной основе.

Надеюсь, что обмен мнениями по данному вопросу окажется весьма плодотворным и даст новые импульсы к развитию благоприятной экономической среды, сохранению единого экономического пространства страны, расширению научных исследований и укреплению международных связей по данной проблеме.

Таким образом, уже во вступлении был задан лейтмотив обсуждения заявленной темы, где главными становятся вопросы эффективности, устойчивости и надежности развития интеграции и кооперации – этих классических форм объединений. В своих выступлениях участники дискуссии значительно расширили ее рамки, обратив особое внимание на совершенствование производственных и экономических связей.

– Современная интеграция носит многоаспектный характер, она затрагивает и межгосударственные экономические связи стран СНГ, в том числе и в области агропромышленного комплекса, – подчеркнул в своем докладе «АПК стран СНГ – диалектика интеграции и дезинтеграции» академик-секретарь Отделения экономики и земельных отношений Россельхозакадемии, доктор экономических наук, профессор, академик РАСХН

В.А. Ключа. – Эти взаимоотношения характеризуются сохранением глубокой взаимозависимости их носителей и одновременно ослаблением взаимных связей, обособлением не только в политике, но и в экономике. Система формируемых двусторонних и многосторонних отношений должна отвечать экономическим интересам государств – участников СНГ и включать в себя механизмы их эффективной защиты.



В.А. Ключа

Действительно, на стороне интеграции – взаимозаменяемость народнохозяйственных комплексов, технологическая общность производства, единство применя-

емых технических стандартов и сетей коммуникаций, необходимость создания единого таможенного пространства и т.п. На другой, дезинтеграционной чаше весов – разрыв традиционных хозяйственных связей, административные, экономические, политические барьеры, тарифные и нетарифные ограничения на пути товарных потоков, невыполнение обязательств, ранее принятых на государственном и низовом уровне.

Главная причина разрывов, по мнению докладчика, – конъюнктурные, системные народнохозяйственные, структурные, институциональные группы факторов. Все это привело к дополнительным затруднениям в организации хозяйственных связей между государствами – бывшими республиками СССР. Предотвратить их опасное нарастание можно только с внедрением в производство новых механизмов объединительных процессов, стимулируемых, прежде всего, на низовом уровне и в предпринимательстве. Решающую роль здесь способны выполнить межгосударственные производственные и коммерческие структуры.

Большое значение имеет развитие транснациональной инфраструктуры рынка: сетей торговых посреднических фирм, занимающихся маркетинговыми услугами, товарных бирж, оптовых рынков, распределительных центров, международных ярмарок, организаций, представляющих в виде услуг коммерческую информацию. В обслуживании межгосударственных торгово-экономических отношений и различных форм кооперации включаются коммерческие банки и страховые компании. При этом формирование транснациональных структур, по мнению докладчика, будет происходить снизу. Но государствам важно поддерживать данные интеграционные процессы, создать для них благоприятные правовые и организационно-экономические условия.

«Эволюция интеграции и дезинтеграции: стимулирующие и сдерживающие факторы» – такова тема доклада заведующей отделом ВНИЭТУСХ, доктора экономических наук, профессора **О.А. Родионовой**. Она подчеркнула, что теоретические подходы к обоснованию интеграции в социалистической (плановой) и западной (рыночной) экономике всегда существенно отличались. В



О.А. Родионова

свое время в плановой экономике в основу была взята производственно-технологическая концепция, в которой интеграция рассматривалась государством как форма объединения технологически взаимосвязанных предприятий и отраслей: народнохозяйственные комплексы, комбинаты, концерны, которые рассматривались руководством страны как инструмент более быстрой отдачи капитальных вложений. Западная экономика рассматривает сущность интеграции исходя из теории конкуренции, сохранения прав собственности и сокращения транзакционных издержек.

По мнению докладчика, процесс интеграции включает в себя два взаимосвязанных элемента: форму и содержание. Содержание определяет количественные и качественные характеристики, а форма устанавливает организационно-правовую и управленческую регламентацию. Когда форма перестает соответствовать изменившемуся содержанию, то это несоответствие разрешается «сбрасыванием» старой и возникновением новой формы. В этом проявляется эволюция процесса. К

примеру, если в начале 20 века были распространены тресты и синдикаты, то в современном мире с глобализацией экономических связей и углублением интернационализации капитала расширяется сфера деятельности торговых сетей, которые включают в свой состав корпорации и холдинги.

Вертикальная интеграция, как отметила О.А. Родионова, может служить различным экономическим целям. Она позволяет согласовать интересы её участников, что подтверждается практикой агропромышленных комбинатов и объединений, действовавших в плановой экономике. При использовании имущественной формы интеграции отношения строятся на принципах экономической субординации. Поэтому в современных интегрированных формированиях главной задачей является не согласование интересов участников и достижение эквивалентности их отношений, а извлечение экономической выгоды собственниками капитала. На российском рынке сформировалась капиталистическая форма интеграции частного и смешанного (частно-государственно-го) капитала.

Выступающая затронула актуальный вопрос о развитии агропромышленной интеграции в условиях финансово-экономического кризиса. Сославшись на исторический опыт, она сказала, что процессы интеграции и дезинтеграции взаимосвязаны. Так, Великая депрессия 1929-1933 годов привела в американской экономике к созданию широкой сети потребительских кооперативов. В сельском хозяйстве советского периода в эти же годы ускоренно проходили процессы горизонтальной кооперации и создания на этой основе колхозов. В 60-70-е годы создавались крупные государственные диверсифицированные сельскохозяйственные предприятия, которые позже стали основой для создания агрокомбинатов и агрохолдингов.

В кризисные 90-е годы в российском АПК произошла дезинтеграция, постепенно утрачивала свои позиции и кооперация. Правда, в последующие годы стали снова формироваться крупные корпоративные холдинговые структуры и возрождаться потребительская кооперация с трудовым и мелкотоварным характером деятельности ее участников.

– Процессы интеграции бурно развиваются не только в сфере агропромышленного производства, – отметил ректор Уральской ГСХА, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАСХН **А.Н. Семин**, – но и в сфере образования и науки, начиная от самых простейших форм взаимодействия до самых сложных – вертикально интегрированных структур.

В этом направлении развиваются интеграционные процессы и в Уральской государственной сельскохозяйственной академии. Примером простейшей формы взаимодействия интегрированных структур может служить договор в звене «вуз – работодатель», а сложной вертикально интегрированной структуры – созданный вузами разной ведомственной принадлежности межвузовский научно-исследовательский институт. Например, Уральская ГСХА совместно с Уральским ГЭУ и с перерабатывающими предприятиями Свердловской области создали научный центр «Уралпромсертификат». Здесь работают над такими научными проблемами, как формирование эффективной системы про-



А.Н. Семин

довольственной безопасности региона, выращивание экологически безопасных зерновых культур в зонах техногенного загрязнения Урала, создают новые сорта твердых пшениц с улучшенными хлебопекарными свойствами, разрабатывают рецепты и технологии новых пищевых продуктов.

Эффективно зарекомендовала себя и такая интегрированная структура, как университетский комплекс, созданный здесь шесть лет назад. В настоящее время комплекс объединяет на ассоциативной основе 54 партнера с головной организацией – Уральской ГСХА. Комплекс позволил гармонизировать многие экономические интересы и взаимоотношения в звене «орган государственного управления АПК – агровуз – НИИ системы Россельхозакадемии – субъекты хозяйствования АПК». В этой системе получила дальнейшее развитие довузовская подготовка, сегодня она ведется практически во всех районах Свердловской области, улучшилось качество обучения студентов, повысился их профессиональный уровень.

Учеными УрГСХА и специалистами учхоза «Уралец» разработана программа создания агротехнопарка «Студенческий», в состав которого войдут учебно-производственный агротехнологический и промышленно-строительный комплексы, а также группа агропоселений и хуторов, мелких и средних фермерских хозяйств, которые должны образовать самодостаточный сельский жилищно-производственный микросоциум с современной полноценной производственной и социальной инфраструктурой. Реализация этого проекта позволит создать необходимую экономическую и социальную среду для формирования высокоэффективной сельской экономики инновационного типа в Белоярском районе Свердловской области.

Словом, время постоянно рождает новые формы объединений в АПК, и надо шагать с ним в ногу.

Агрохолдинги или кооперативы: альтернатива или симбиоз?

Заведующий отделом ВНИИ экономики сельского хозяйства, доктор экономических наук, профессор **Н.А. Борхунов** подробно остановился на развитии интеграционных процессов в АПК в современных условиях. Он, в частности, отметил, что экономический кризис 90-х годов, вызванный сломом старой административно-плановой системы управления, породил такую форму интеграции, как агрохолдинговые формирования. Их организационная структура уже рассмотрена другими выступающими. Никто не сомневается в том, что эта форма интеграции эффективна и еще не исчерпала своего потенциала. Однако судить об этом достаточно трудно, ибо конкретных и полных статистических показателей о деятельности этих структур нет. Видимо, с таким положением нельзя больше мириться. Ведь речь идет о стратегии развития сельского хозяйства, и поэтому необходимо знать, насколько эффективно используются средства государственной поддержки, которые получают эти формирования. Думается, следовало бы массово обследовать деятельность этих структур и через это стимулировать положительные и, наоборот, сдерживать отрицательные стороны развития интеграционных процессов.

По мнению ученого, нынешний кризис носит совершенно другой, монетарный характер, и вызван он системным провалом в регулировании финансовых рисков, свертыванием кредитования экономики и, как след-

ствие, рецессией производства и сокращением внутреннего спроса. Поэтому очень важно экономически слабым хозяйствам (к которым относятся не только убыточные, но и прибыльные, и даже высокорентабельные, но закредитованные сельскохозяйственные организа-



Н.А. Борхунов

ции) найти в этих условиях для модернизации сельского хозяйства спонсора-интегратора, который помог бы им выжить и возратить взятые кредиты, обеспечить выплату заработной платы хотя бы на приемлемом минимальном уровне. В качестве таковых могут выступать представители банковского капитала, предприятия мясомолочной, пищевой и комбикормовой промышленности. Но чтобы заинтересовать их в этом, нужно создать залоговый фонд, в качестве которого могут выступать необрабатываемые земли сельскохозяйственного назначения, выкупленные государством у пайщиков по приемлемым для них ценам. И тогда обе стороны – интеграторы и интегрируемые – найдут друг друга.

Доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом Всероссийского института аграрных проблем и информатики (ВИАПИ) имени А.А. Никонова **В.Я. Узун** посвятил свое выступление проблемам взаимодействия крупного и малого бизнеса в АПК. Анализ различных типов сельхозтоваропроизводителей и форм ведения сельского хозяйства подвел его к выводу о том, что нынче в стране развиваются и кооперативные, и корпоративные начала. Так, если взаимодействие осуществляется через рынок, то сельскохозяйственные производители остаются независимыми. Если же они кооперируются и создают крупные перерабатывающие, снабженческо-сбытовые и обслуживающие кооперативы, то формируется кооперативное сельское хозяйство. К сожалению, этот процесс кооперации в сельском хозяйстве России развивается слабо в отличие от стран Европейского Союза. Если сельхозтоваропроизводители работают по производственным контрактам с коммерческими компаниями – интеграторами, то формируется контрактное сельское хозяйство, что характерно для США. В 2006 году там на контрактной основе выращивалось 98% бройлеров и 39% свиней, около 30% продукции растениеводства.

Контрактное сельское хозяйство составляет конкуренцию кооперативному сектору. В России деятельность по развитию сельскохозяйственных потребительских ко-



В зале конференции

оперативов наталкивается на агрессивное противодействие крупных коммерческих компаний, которые сдерживают этот процесс. И, наконец, если вместо взаимодействия с малым бизнесом крупный бизнес его захватывает, забирает землю и средства производства, превращает крестьян в наемных работников, то формируется крупное капиталистическое сельское хозяйство, появляются так называемые интегрированные формирования (агрофирмы, агрохолдинги), которые и сегодня занимают значительную долю в производстве сельскохозяйственной продукции.

Заведующая отделом ВНИЭТУСХ, доктор экономических наук **Н.И. Оксанич** в своем выступлении подчеркнула, что вертикальная интеграция нашла широкое применение в молочных продуктовых подкомплексах. Сегодня в этой отрасли происходит сужение сырьевой базы, наметилась диспропорция в динамике цен на сырье и конечную продукцию, что способствует процессу консолидации активов отрасли. Разумеется, конкурентное преимущество оказывается на стороне крупных агрохолдингов, обладающих большим запасом финансовой прочности, широко применяющих современные системы управления денежными потоками. Это позволяет им расширить географические границы сырьевой зоны, так как они могут предложить выгодную цену и условия оплаты поставщикам сырого молока из ближайших регионов.

Выступившая привела пример, когда крупные агрохолдинги «Вимм-Биль-Данн», «Юнимилк» и другие за счет слияния и поглощения ряда молочных заводов существенно увеличили свои активы и рыночные сегменты продаж благодаря расширению производства молочных продуктов в приобретенных обанкротившихся предприятиях. Сегодня они активизируют закупки сырого молока в новых зонах, проводят диверсификацию производства, настойчиво расширяют географию своего влияния, закрепляясь в самых привлекательных рынках сбыта готовой продукции – в городах-мегаполисах и промышленных центрах. Концерны и агрохолдинги уже перешагнули национальные границы и приобретают активы сельскохозяйственных предприятий стран СНГ, участвуют в межгосударственной интеграции и поставляют свою продукцию за пределы России.

Основным лейтмотивом выступления главного научного сотрудника ВИАПИ имени А.А. Никонова, доктора экономических наук, профессора **В.Ф. Башмачникова** стала проблема конкурентоспособности частных агрохолдингов и кооперативных объединений. Он подчеркнул, что вертикально интегрированные формирования, добываясь получения максимальной прибыли, сокращают затраты на содержание объектов социальной инфраструктуры, что зачастую приводит к разорению сельских поселений. Особенно эти негативные процессы характерны в условиях финансово-экономического кризиса.

Частный корпоративный капитал неохотно идет на контакты с государством, на контроль с его стороны за прибылью, даже в тех случаях, когда получает бюджетную поддержку. Это не только российская, но и мировая тенденция. С целью получения максимальной прибыли концерны и агрокомбинаты вступают в картельный сговор при установлении низких закупочных цен на сельскохозяйственное сырье и за пределами высоких монопольных цен на производственно-экономические услуги. И ни в одной стране антимонопольное законодательство не может принять адекватных санкций к нарушителям.

Правда, есть другой, параллельный этому тип формирования – кооперативные объединения, которые сплачивают мелких и средних товаропроизводителей, создавая перерабатывающие предприятия по выпуску



В.Ф. Башмачников

готовой продукции и реализуя ее на сельскохозяйственных и кооперативных рынках. Производственные, потребительские и обслуживающие кооперативы не преследуют цели максимального обогащения, вся их деятельность направлена на обслуживание участников кооператива, которые сообща и на демократичной основе определяют их тактику

и стратегию развития. Своей деятельностью эти кооперативы способствуют подъему экономики ЛПХ, К(Ф)Х, мелких и средних сельхозтоваропроизводителей, устойчивому экономическому и социальному развитию сельских территорий.

Но для организации такого обслуживания мелкого агробизнеса нужна более масштабная финансовая поддержка со стороны государства. А она наталкивается на определенные барьеры. В обществе и во властных структурах еще бытует мнение, что в сельском хозяйстве создана мощная производственная инфраструктура. Поэтому, дескать, дешевле простимулировать крупные коммерческие предприятия, чем строить новые и включать их в сферу обслуживания крестьянского мелкотоварного сектора.

Но такой подход, считает В.Ф. Башмачников, нереалистичен, так как эти два хозяйственных уклада (крупный и мелкотоварный) являются по своей сути антиподами и их интересы невозможно гармонизировать.

На Западе это уже давно поняли, и там государство помогает создавать для фермеров кооперативные предприятия по переработке сырья, реализации готовой продукции, оказанию услуг. И, разумеется, это способствует подъему фермерской экономики.

Конечно, и России придется идти по этому пути. Активная финансовая и другая поддержка кооперации со стороны государства укрепит позиции этой формы на рынке сельскохозяйственной продукции и будет способствовать конкуренции между частными корпорациями и кооперативными объединениями, что пойдет на пользу развитию аграрной экономики и предпринимательства на селе. Другого пути нет.

Опыт интеграции и кооперации в зарубежных странах

Заведующий сектором кооперации и интеграции Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Белоруссии, кандидат экономических наук **М.И. Запольский** рассказал о том, как проводится работа по развитию кооперативных отношений в аграрном секторе не только на уровне сельскохозяйственных организаций, но и сельских территорий. Здесь накоплен опыт системного участия государственных органов различных уровней в развитии кооперативных процессов, создании агрогородков в сельской местности.

Выступающий подчеркнул, что в республике наметилась устойчивая тенденция к укрупнению размеров сельскохозяйственных организаций. Достаточно сказать, что за последнее десятилетие их общая численность сократилась на 43%, а средний размер сельхозугодий в расчете на одно хозяйство возрос на 48% и достиг почти

4000 га, что является довольно высоким показателем в республике. Такая же тенденция наблюдается и в перерабатывающей промышленности. Например, количество молокоперерабатывающих заводов за последние десять лет сократилось более чем в 2 раза – со 123 до 58 ед., мясокомбинатов – с 28 до 25 ед., но их общая мощность выросла почти вдвое.

М.И. Запольский отметил, что особенностью развития агропромышленного комплекса страны является преобладание государственной формы собственности. Так, доля государства в уставном капитале сельскохозяйственных организаций составляет около 40%. Экономический механизм хозяйствования основан на государственном патернализме, то есть на бюджетном и централизованном выделении средств на проведение важнейших сельскохозяйственных кампаний. Это, разумеется, ограничивает возможности предприятий в самостоятельном управлении хозяйством, поскольку приходится действовать в рамках жестких указаний и требований органов управления, но зато они не испытывают трудностей с обеспечением материальными ресурсами.

Если в Белоруссии отдано предпочтение государственным методам управления в АПК, то на Украине преобладают частные интегрированные формирования. Об этом рассказал доктор экономических наук, профессор, академик Украинской академии аграрных наук **М.Ф. Кропивко**. Отраслевая (секторная) организация управления развитием агропромышленного производства в современных условиях, по его мнению, стимулирует лишь вертикальную интеграцию, основанную на аренде больших земельных массивов. По данным из различных неофициальных источников (официальной статистики по агрохолдингам на Украине не существует, как, впрочем, и в России), около 33 агрохолдингов осуществляют свою



А.Я. Кибиров

деятельность примерно на 20% сельскохозяйственных угодий республики.

Эту же мысль развил и кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института аграрной экономики Украинской академии аграрных наук **М.М. Ксенофонов**. Он подтвердил, что в стране происходит процесс концентрации пашни и капитала в крупных агропромышленных формированиях негосударственного типа. Так, в каждом из упоминавшихся 33 агропромышленных формирований насчитывается более 30 тыс. га пашни. В общей совокупности они контролируют 2,8 млн. га посевных площадей.

Выступивший затем заведующий отделом ВНИЭТУСХ, доктор экономических наук, профессор **А.Я. Кибиров**, вернувшийся недавно из командировки в Японию, отметил, что там кооперация охватывает бытовую деятельность, которая широко развита на местном, региональном и федеральном уровнях. На местном уровне кооперативы формируют партии готовой однородной сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, проводят послеуборочную обработку, сортировку, упаковку и маркировку товаров, которые затем поступают в региональный сбытовой кооператив на уровне префектуры. Здесь формируются более крупные партии готовой продукции для поставки в федеральные сбытовые кооперативы. Последние, располагая мощной ма-

териально-технической базой (складские помещения, холодильники, транспортные средства и т.д.), поставляют продовольствие в крупные промышленные центры, где имеются оптовые продовольственные рынки – супер- и гипермаркеты, рестораны и другие организации общественного питания.

Словом, кооперативы, с одной стороны, оперативно реализуют продовольственные сельскохозяйственные товары крупными партиями, формируя ценовую политику на рынке, выгодную для фермеров, а, с другой стороны, зная потребности торговли в продовольственных товарах, они ориентируют фермеров на производство таких видов сельскохозяйственной продукции, которые пользуются спросом у населения, и тем самым влияют на ассортиментную политику и рост доходов крестьян. Думается, опыт Японии по обслуживанию крестьянских хозяйств может быть полезен и для российской потребительской кооперации.

Кластеры: экономический миф или реальность?

Довольно мирное и обстоятельное обсуждение различных аспектов интеграции и кооперации было взорвано выступлениями ведущего научного сотрудника ВНИЭТУСХ **А.С. Хухрина** и генерального директора ООО «Вельтмейстер» **А.А. Примака**, когда те рассказали о преимуществах кластерного развития отечественного АПК. По их мнению, создание агропромышленных кластеров в российской действительности можно осуществить на территории отдельного сельского района на основе взаимных экономических интересов и за счет частных капиталов участников. Основные принципы создания кластеров: альтруистический эгоизм, синергизм, симбиоз, многофункциональность. При этом опора должна делаться на безотходные технологии, глубокую переработку «сырья-отходов». Это позволит повысить урожайность сельскохозяйственных культур на 20-25%, за счет развития кормопроизводства и полноценного кормления животных поднять продуктивность скота и птицы, улучшить экологическое состояние производимой продукции и, как следствие, довести окупаемость затрат по осуществлению территориального проекта в среднем до двух лет.



А.С. Хухрин

Здесь надо сказать, что идеологом развития кластеров стал американский профессор Гарвардской школы **М. Портер**. Его популярность в России необычайно возросла после перевода его книги «Международная конкуренция» и «Конкуренция»¹. Моделью формирования структуры кластеров послужила Силиконовая долина в США, где активно развернулся успешный аграрный бизнес, охвативший целый штат. Однако ратуя за свободные экономические отношения частного капитала, **М. Портер** никогда не отрицал роль государства в создании базовой производственной и социально-экономической структуры, в поддержке американских фермеров, как это делают его нынешние российские последователи. В той же Силиконовой долине правительство США вложило огромные средства в мелиорацию земель, электрификацию, строительство автомобильных дорог и т.д. И толь-

¹ М. Портер Международная конкуренция, пер. с англ. – М.: Международные отношения. 1993. – 896 с. «Конкуренция», пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс». 2009. – 485 с.

ко потом туда пришел частный капитал, создавший мировой бренд. Поэтому вполне понятна та бурная реакция, которую вызвали эти выступления.



Г.М. Гриценко

На вопрос доктора экономических наук, профессора, руководителя Алтайского филиала СибНИЭСХ **Г.М. Гриценко** о том, кто будет составлять ядро районного кластера и выступать интегратором, последовал однозначный ответ А.С. Хухрина: «Никто, это дело самих участников кластеров». Неудовлетворенная ответом Г.М. Гриценко высказала свою точку зрения по этому вопросу. По ее мнению, выбор предприятия-лидера, стимулирующего развитие хозяйствующих субъектов других отраслей, расположенных на территории района, нужен прежде всего для обоснования инновационного проекта, направленного на выпуск конкурентоспособной продукции. А в условиях экономического кризиса и ограниченности банковских ресурсов, отметила она, это дело не такое простое. И нельзя так легко получить желаемый результат. Необходимо искать варианты объединения усилий хозяйствующих субъектов всех отраслей экономики сельской территории, с тем чтобы техническое перевооружение было направлено в первую очередь в перерабатывающие отрасли промышленности, способные производить инновационный конкурентоспособный продукт, реализация которого обеспечивала бы развитие территории района и заняла бы безработное население.

Эту же мысль развил и декан экономического факультета Пензенского государственного университета, доктор экономических наук, профессор **В.М. Володин**. Говоря о возможности адаптации зарубежной теории кластеров в условиях России, он подчеркнул, что вряд ли это осуществимо без участия государства в создании базовой инфраструктуры. В качестве примера он привел опыт Японии, где планируется создание в новом десятилетии 17 кластеров под руководством Министерства экономики и промышленности. Правительством этой страны будет оказана поддержка районным префектурам по формированию венчурного капитала для осуществления инновационных проектов. Чтобы сгладить разрыв в экономическом развитии различных регионов Японии, потребуется выделение значительных финансовых средств из государственного бюджета.

Точки над «i» в этой дискуссии поставил академик РАСХН **В.В. Милосердов**, сказав, что разные формы объединений, как и разные интеграторы (будь то государственные, частные или смешанные), все и нужны, и важны, лишь бы они работали на модернизацию сельского хозяйства, на реализацию инновационной программы развития АПК. Без этого Россия не выйдет из экономического кризиса, не решит проблему импортозамещения, не насытит внутренний рынок отечественными продуктами питания, не создаст условий для продовольственной безопасности страны. Сегодня, впрочем, как и всегда, экономическое благосостояние народа определяется уровнем развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса. Ведь продовольствие – это ничем не заменимый товар каждодневного спроса, необходимый для жизни и трудовой деятельности миллионов россиян. И государство при любых экономических кризисах и катаклизмах должно созда-

вать условия для роста агропромышленного производства. Другого не дано.

К этому остается добавить, что данная проблема волнует не только научную общественность, но и практиков, и законодателей. В условиях экономического кризиса потребуются существенные коррективы в Государственную программу развития сельского хозяйства, необходимые для ее осуществления, повышения уровня доходов сельских жителей. Ведь на Западе даже в условиях кризиса увеличивается поддержка фермеров, тогда как у нас она, наоборот, снижается и не всегда доходит до адресата.



В.В. Милосердов

Как показало обсуждение, имеются серьезные проблемы и в действующем законодательстве, которое регулирует деятельность агрохолдингов и корпораций. В силу своей размытости оно не позволяет четко определить границы действия законов, распознать сельскохозяйственных и других участников АПК, мешая эффективно применять налоговые льготы и выделять бюджетные средства для их поддержки.

Надо заметить, что кооперативные формы взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей на стадии сбыта и первичной переработки сельскохозяйственной продукции еще не получили, к сожалению, должного распространения и сдерживаются различными барьерами. Чтобы преодолеть недобросовестную конкуренцию со стороны крупных оптовых сетей, как зарубежных, так и отечественных, нужен федеральный закон «Об оптовых сельскохозяйственных продовольственных рынках», проект которого «гуляет» по коридорам Государственной Думы, депутаты пока еще не дают ему «зеленой улицы».

Отделению экономики и земельных отношений Россельхозакадемии следует изыскать возможности для расширения научных исследований процессов кооперации и интеграции в рамках международного сотрудничества со странами ближнего и дальнего зарубежья. Ведь речь идет о выборе наиболее эффективной стратегии аграрной политики на долгосрочную перспективу. А это, как любил повторять наш великий ученый и соотечественник Д.И. Менделеев, «дело страшно сложное, так как в нем участвуют и космические силы (тепло, свет, воздух), и природные тела (почва и др.), и животные организмы (растения, животные, микроорганизмы), и человек, и технические средства, и капитал. И все это в определенных соотношениях, нарушение которых может свести на нет результаты». Звучит это сегодня как нельзя современно.

А.Н. Лубков, кандидат экономических наук, заслуженный экономист РФ, заместитель главного редактора

Аннотация. В обзоре анализируются процессы интеграции и кооперации в агропромышленном комплексе России и зарубежных стран, выявляются наиболее экономичные формы и типы формирований и объединений, приемлемые в современных условиях.

Ключевые слова: АПК; интеграция; кооперация; кластеры; дезинтеграция; формы и механизмы формирований и объединений.

Abstract. The review presented analysis of integration and cooperation processes in agro-industrial sector of Russia and foreign countries, paid attention to most economical forms and types of formations and associations are acceptable in the current conditions.

Key words: agro-industrial sector; integration; cooperation; clusters; disintegration; forms and mechanism of formations and associations.

ИНТЕГРАЦИЯ И ДЕЗИНТЕГРАЦИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В СТРАНАХ СНГ*



В.А. КЛЮКАЧ, доктор экономических наук, профессор, академик Россельхозакадемии, академик-секретарь Отделения экономики и земельных отношений Российской академии сельскохозяйственных наук

(тел.:(499) 124-75-55)

На территории бывшего СССР идет сложный и противоречивый процесс трансформации хозяйственного взаимодействия республиканских частей ранее единого агропромышленного комплекса в межгосударственные взаимоотношения стран, которые стали самостоятельными субъектами международного права и приступили к формированию экономической базы и механизма внешних связей, адекватных обретенной политической независимости. Эти взаимоотношения характеризуются сохранением глубокой взаимозависимости их носителей и одновременно ослаблением былых взаимных связей, обособлением не только в политике, но и в экономике. Оба эти явления имеют объективные и субъективные основы, и именно на них сделан акцент в данной статье.

При определении экономической политики необходимо обеспечивать сочетание текущих и перспективных интересов развития АПК (которые, конечно, могут не совпадать), находить компромисс между ними, рассматривать различные варианты и аспекты решения существующих проблем. Естественно, что система формируемых двухсторонних и многосторонних отношений должна в целом отвечать экономическим интересам госу-

дарств-участников СНГ и включать в себя механизмы их эффективной защиты. Вместе с тем необходимо способствовать углублению экономической интеграции стран СНГ. В стратегическом плане такое направление развития отвечает национальным, экономическим, политическим и социально-культурным интересам этих стран.

Для определения тактики и стратегии этих государств необходим тщательный, научно обоснованный учет наличия и взаимодействия в экономике АПК факторов интеграции и дезинтеграции.

На интеграционной стороне – взаимозависимость народнохозяйственных комплексов (в том числе и агропромышленных) этих государств как результат сложившегося распределения труда и региональной специализации, формировавшихся в рамках единого народнохозяйственного комплекса СССР. Сюда необходимо добавить технологическую общность производства в различных регионах, более или менее одинаковый и относительно невысокий (по мировым меркам) технический уровень производства на предприятиях, препятствующий выходу продукции на альтернативные западные рынки, единство применяемых технических стандартов и сетей коммуникаций.

Необходимо также завершить работу по созданию единого таможенного пространства, проводить единую торговую и таможенно-тарифную политику. Предстоит большая работа по сближению нормативной и законодательной базы. Все это позволит максимально использовать существующий потенциал межрегионального сотрудничества и будет способствовать созданию эффективно работающего единого экономического пространства.

Возвращаясь к вопросу «что же на интеграционной стороне?», следует отметить, что в пользу сохранения тесных хозяйственных связей – факт сопредельности государств, равно как и значительные возможности использования десятилетиями создававшихся единой

транспортной инфраструктуры, электроэнергетической системы, рынка продовольствия.

Наконец, общими для наших стран являются трудности выхода на западные рынки, проблемы взаимодействия с рядом международных экономических организаций. Сепаратные действия в этом направлении менее результативны, чем согласованные, совместные.

Все указанные факторы ложатся на чашу весов с названием «согласование, единение, интеграция».

Что же ложится на другую чашу весов – «дезинтеграцию»?

В первые годы в наших странах наблюдался разрыв традиционных хозяйственных связей; воздвигались административные и экономические барьеры, тарифные и нетарифные ограничения на пути товарных потоков; массовым стало невыполнение обязательств, принятых на государственном и низовом уровне.

В чем же причины разрывов хозяйственных связей, происходящих, казалось бы, вопреки экономической логике, определяемой объективной взаимозависимостью и взаимодополняемостью хозяйств наших государств? Такие факторы можно сгруппировать следующим образом: 1) текущие конъюнктурные; 2) системные народнохозяйственные, проявляющиеся независимо от текущего положения дел; 3) структурные; 4) институциональные. Их анализ дает следующие результаты.

1. Группа конъюнктурных факторов включает такие неблагоприятные для межгосударственных экономических связей явления, как: повсеместный спад производства; приоритетное внимание в каждом из государств к удовлетворению внутренних потребностей и получению твердой валюты от экспорта, ведущие к перераспределению ресурсов в пользу внутреннего и мирового рынков за счет объемов межгосударственного обмена; вынужденные административные меры по защите собственного рынка вследствие крайней дефицитности некоторых видов товаров и несбалансированности по странам уровней цен на продукцию, в качестве ответных мер на действия контрагентов по ужесточению условий обмена, ухудшению условий по поставкам материально-технических средств и продовольствия. Эти явления в минувший отрезок времени оказывали существенное влияние

*Статья подготовлена редакцией журнала на основе выступления автора 14 апреля 2009 г. на международной научно-практической конференции во ВНИИТУСХе.

на состояние хозяйственных связей в этих государствах. Но в силу своей конъюнктурности они будут ослабевать с преодолением кризиса, со стабилизацией, с общим признанием цивилизованных и в правовом отношении выверенных норм взаимодействия государств и всех юридических участников экономических отношений.

2. Значительно более продолжительным будет воздействие группы системных факторов. Они отражают ряд существенных свойств прежней системы экономических отношений бывших союзных республик в составе единого народнохозяйственного комплекса, по-своему цементируя прежнюю экономическую интеграцию. Но в новых условиях (политическая суверенность, становление рыночного хозяйства, деполитизация межгосударственных экономических отношений) они осложняют хозяйственные связи и несут в себе дезинтеграционный потенциал. Построение интеграции нового типа требует их преодоления.

3. В этой связи особо значимой является группа структурных факторов, затрудняющих интеграцию на нынешнем этапе взаимодействия государств. При правильной экономической политике есть, видимо, шанс превратить эти факторы в позитивные предпосылки объединения. Речь идет о несоответствии сложившихся структур хозяйства, в том числе и агропромышленного производства, бывших союзных республик потребностям их становления и развития как независимых государств.

Для всех государств изменение структуры является актуальной задачей. В настоящее время практически исчезли политико-административные ограничения, которые привели к замкнутости производства на внутренний рынок. Теперь государства будут стремиться преодолеть безальтернативность ориентации на внутреннее экономическое пространство и сформировать структуру хозяйства, в большей мере обеспечивающую их экономическую самостоятельность и безопасность, вхождение в мировую экономику, в международное разделение труда и товарообмен. При этом суверенные партнеры станут руководствоваться главным образом соображениями экономической выгоды и целесообразности.

4. Наконец, группа институциональных факторов. В данном случае речь идет о методах и скорости

формирования нового хозяйственного механизма и его основных чертах.

Как показал опыт последних десяти лет, социально-экономическая политика наших государств имела различные курсы. По ряду причин их подход был относительно более консервативен, традиционен, нетороплив. Рекомендации по экономическим реформам подчас недостаточно согласованы, нередки случаи принятия решений антирыночного характера.

В результате стали возникать заметные различия в национальных хозяйственных механизмах. Они проявились в области ценообразования, финансовой, банковской и валютной политики в отношении меры либерализации внешнеэкономической деятельности, ее таможенного регулирования, степени прямого государственного управления экономикой и привели к тому, что национальные хозяйственные механизмы перестали быть однородными: они также подверглись процессу дезинтеграции. Это привело к дополнительным затруднениям в организации хозяйственных связей между государствами.

Как же предотвратить их опасное нарастание? Движение здесь возможно на встречных курсах. Для наших государств необходимым является продолжение преобразований, более полное согласование между собой важнейших элементов экономической политики (прежде всего в денежно-кредитной сфере, развитии финансовых рынков и в таможенной деятельности).

Необходимо внедрение в производство новых механизмов объединительных процессов, стимулируемых прежде всего на низовом уровне и в предпринимательстве. Решающую роль здесь способны выполнить межгосударственные производственные и коммерческие структуры: совместные предприятия, всякого рода корпорации и ассоциации, акционерные предприятия со смешанным капиталом. Они позволят в определенных секторах хозяйствования выйти на уровень

мировых требований по производству продукции и качественным характеристикам технологий, наиболее эффективно осуществить реструктуризацию производства в интересах всех участников, образующих состав транснациональных компаний. Преимущество таких объединений в том, что они интегрируют хозяйственные комплексы разных стран в соответствии с принципами экономической целесообразности и в значительной мере независимо от колебаний или амбиций в сфере политики. Они становятся мощными организационными структурами, органично встроенными в хозяйственные комплексы государств.

Все большее значение будет иметь развитие транснациональной инфраструктуры рынков. Речь идет о сетях торговых посреднических фирм, занимающихся маркетинговыми услугами, товарных бирж, оптовых рынков, распределительных центров, о ярмарках, организациях, предоставляющих в виде услуг коммерческую информацию. В обслуживании межгосударственных торговых-экономических отношений и различных форм кооперации включаются коммерческие банки и страховые компании. Формирование транснациональных структур в принципе будет происходить снизу. Но государствам важно поддержать данные процессы, создать для них благоприятные правовые и организационные условия.

Литература

1. Рекомендации по организационно-экономическому механизму функционирования интегрированных формирований в АПК. М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 173 С.
2. Ключач В.А. Развитие вертикальных маркетинговых систем в АПК// Агропромышленный комплекс России в XXI веке: стратегия развития. М.: 1999. - с.14-15.
3. Ключач В.А. АПК Беларуси, России, Украины: диалектика интеграции и дезинтеграции // Межд. науч.-практ. конф. «Экономическая интеграция Беларуси, России, Украины: опыт, проблемы, перспективы. Белгород, 2003. ч. 3. - с. 3-7.

Аннотация. Автор рассматривает процессы интеграции и дезинтеграции в АПК стран СНГ и делает выводы, что формирование транснациональных структур будет происходить по инициативе национальных агрохолдингов.

Ключевые слова: АПК стран СНГ; интеграция; дезинтеграция; транснациональные структуры; организационно-экономические условия их формирования.

Abstract. Author considered integration and disintegration processes in CIS agriculture sectors and concluded the transnational organization formation succeed to national agrarian holding companies initiatives.

Keywords: CIS agriculture sector; integration; disintegration; transnational organizations; economic-organization terms of the formation.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА – ОСНОВНОЙ ВЕКТОР АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР ПО РАЗВИТИЮ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



С.Н. СЕРЁГИН, доктор экономических наук, заместитель руководителя департамента

(Департамент пищевой, перерабатывающей промышленности и качества продукции Минсельхоза России, тел.: (495) 607-88-40)



К.А. РОМАНОВА, главный специалист



Н.Д. МАГОМЕДОВ, кандидат экономических наук, заведующий отделом

(ВНИИ экономики сельского хозяйства, тел. (499) 195-60-10)

За последние десятилетия в связи с падением рождаемости и высоким уровнем смертности в России человеческий потенциал страны испытывает серьезную деформацию, что создает не только проблемы для демографического воспроизводства, но и через трудовые ресурсы оказывает негативное воздействие на развитие экономики и ее конкурентоспособность на мировом рынке. Именно демографические проблемы страны сегодня являются императивом перевода экономики в русло инновационного развития.

В настоящее время резко возрастает роль нематериальных факторов в экономическом развитии: способности производить, накапливать и адаптировать знания, предпринимательской активности, качества социальных отношений, институциональных преобразований, инвестиционного климата и других. Все эти факторы в конечном счете отражают качество человеческого потенциала, раскрытие которого в полной мере, повышение интеллектуального уровня человека зависят от качества питания, особенно в первой половине его жизни.

Повышение качества жизни населения, сохранение его здоровья неразрывно связаны с ростом жизненного уровня, включая значительное увеличение оплаты труда,

только в этих условиях может быть реализована возможность для всех социальных слоев населения улучшить качество и сбалансированность питания.

Задача продовольственного обеспечения населения стоит не только перед нашей страной, она превратилась в глобальную проблему, это диктуется постоянно растущим спросом на продовольствие в мире. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), в настоящее время около 800 млн чел. (1/8 часть населения земного шара) ежедневно остаются голодными. Голод, энергетически несбалансированный рацион питания, дефицит витаминов и микроэлементов являются причиной половины всех болезней в мире. В последние десятилетия в связи с климатическими изменениями на Земле участились засухи в различных регионах мира, что ведет к тяжелым последствиям в сельскохозяйственном производстве. Во многих странах последствия природных катаклизмов усугубляются вырубкой лесов, засолением почв, нерациональным ведением производства. Высокие цены на энергоносители вынуждают правительства промышленно развитых стран перерабатывать сельскохозяйственное сырье для производства биотоплива, что приводит к существенному уменьшению сырь-

евых ресурсов для выработки пищевой продукции.

Следствием этих процессов в условиях ограниченных ресурсов становится резкий рост цен. Так, цены на продовольствие за 2005-2007 годы почти удвоились, при этом в 2007 году они увеличились на 40%. Более того, в ближайшее десятилетие рост цен, по прогнозам российских и зарубежных экспертов, продолжится. Главной отличительной чертой 2008 года (что ставит его в особое положение в сравнении с предыдущими годами в развитии отраслей пищевой промышленности) стало быстрое падение темпов производства, вызванное мировым финансово-экономическим кризисом. Стремительное развитие кризисных явлений происходило на фоне благоприятной макроэкономической ситуации – всего за полгода падение темпов производства составило более 5%, чего не наблюдалось за все время проведения рыночных реформ в России. Производство основных видов продукции пищевой промышленности представлено в таблице 1.

Движущей силой докризисного роста стала благоприятная экономическая конъюнктура, условия которой позволяли предприятиям пищевой промышленности пользоваться кредитными ресурсами по низкой процентной ставке, обеспечивая тем самым реализацию инвестиционных проектов, направленных как на техническую модернизацию производства, так и на перевод сырьевой базы на рельсы инновационного развития.

Но в августе - сентябре 2008 года симптомы кризиса стали отчетливо проявляться не только на темпах роста промышленного производства, но и на рынках продовольствия, где ценовая динамика пошла вверх. Экономика пищевой отрасли в этих условиях подверглась шок-воздействию со стороны совокупного спроса на рынке продовольствия, следствием этого процесса стало падение индексов промышленного производства.

Возник кризис доверия, возросли процентные ставки по всем видам кредитов, предприятиям недостает оборотных средств, нарастает задолженность по оплате отгруженной продукции. Инвестиционные проекты, реализованные в табачной, чайной, масложировой, пивобезалкогольной и кондитерской отраслях, с выводом их на уровень мировых стандартов осуществлялись в основном за счет иностранных инвестиций.

Производство основных видов продукции пищевой промышленности в России

Виды продукции	Ед. изм.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.*	2008 г. в % к	
											2000 г.	2007 г.
Мясо и субпродукты I категории	тыс. т	1193,2	1284	1455,8	1677	1776,1	1856,6	2185	2561,2	2857,6	в 2,4 п.	111,6
Колбасные изделия	->-	1052,4	1223,8	1467,7	1700	1864,8	2014,3	2198,4	2410,9	2443,6	в 2,3 п.	101,4
Мясные полуфабрикаты	->-	244,1	338,2	408,5	598,5	771,5	987,1	1092,8	1254,3	1388,1	в 5,7 п.	110,7
Жиры пищевые топленые	->-	16,2	14,6	18,8	22,7	17,9	14,0	16,4	15,5	11,2	69,1	72,4
Консервы мясные	муб.	436,5	463,7	510,5	456,5	451,6	548,5	522,9	521,5	579,9	132,9	111,2
Масло животное	тыс. т	267,2	270	279,1	284,8	276,2	253,9	267,8	272,4	278,3	104,2	102,2
Цельномолочная продукция	->-	6214,7	6724	7747,1	8472,8	9023,5	9741,8	10020,8	10514,6	10044	161,6	95,5
Сыры жирные (включая брынзу)	->-	220,7	255,4	316,2	348,7	347,9	378,3	421	436,6	429,2	194,5	98,3
Сухое молоко цельное	->-	74,5	107,5	90,2	95,1	91,4	79,7	75,3	78,8	84,0	112,8	106,6
Нежирная молочная продукция	->-	534,0	449,8	417,9	461,3	478,4	457,7	523,9	513,9	472,0	88,4	91,9
Консервы молочные	муб.	619,9	676,9	721,9	759,7	820,2	897,1	833,3	759,2	865,4	139,6	114,0
Сахар-песок, всего:	тыс. т	6076,6	6589,9	6165,4	5841	4827,8	5599,7	5832,6	6112,0	5869,8	96,6	96,0
В том числе:												
сахар-песок из сахарной свеклы	->-	1563,1	1615,7	1620,8	1900,6	2236,4	2503	3187,6	3230	3480,6	в 2,2 п.	107,8
сахар-песок из импортного сырца	->-	4513,5	4974,2	4544,6	3940,4	2591,4	3096,7	2645	2882	2389,2	52,9	82,9
Кондитерские изделия	->-	1627,7	1792,8	1958,5	2166,7	2233,2	2416,4	2557,1	2739,3	2847,7	175,0	104,0
Чай натуральный фасованный, всего	->-	6,9	32,9	39,3	63,7	89,1	108,7	129	137,0	143,2	в 20,8 п.	104,6
Кофе натуральный	тыс. т	4,2	5,2	5,3	5,1	5,0	22,0	32,5	44,4	35,3	в 8,4 п.	79,5
Пищевые концентраты	->-	36,4	57,4	56,1	52,2	55,2	62,1	70,3	62,5	86,0	в 2,4 п.	137,6
Соль поваренная (добыча)	->-	3129,5	2772,4	2904,5	2704,1	2882,5	2736,7	2761,9	2214,9	1818,5	58,1	82,1
Флодоовощные консервы	муб.	1636,0	2477,9	3742,9	5283	6206,7	7077,1	8704,2	10460,6	10307,4	в 6,3 п.	98,5
В том числе:												
овощные	->-	386,5	416,7	502,5	507,7	486,0	545,0	703,2	757,1	902,7	в 2,3 п.	119,1
томатные	->-	214,5	278,1	371,3	387,8	435,9	603,8	860,7	997,8	1019,8	в 4,8 п.	102,2
фруктовые	->-	819,4	1536,9	2626,0	4104,0	5004,1	5530,4	6800,3	8145,6	7954,6	в 9,7 п.	97,7
Быстрозамороженная плодoовощная продукция	тыс. т	1,5	2,0	2,1	6,4	13,8	14,2	14,9	27,9	22,1	в 14,7 п.	79,0
Продукты из картофеля	->-	7,9	10,9	11,1	23,3	23,2	22,5	67,9	93,2	100,6	в 12,7 п.	107,9
Масла растительные	->-	1375,1	1281,4	1196,9	1597,7	1894,5	2192,7	2755,4	2734,8	2465,6	179,3	90,2
Маргариновая продукция	->-	462,2	514,7	536,5	542,4	560,5	641,7	664,3	752,0	719,1	155,6	95,6
Майонез	->-	248,0	324,1	339,8	396,5	473,6	580,2	650,4	708,2	750,8	в 3 п.	106,0
Мыло хозяйственное	->-	85,8	122,7	140,2	142,7	138,1	142,9	134,8	128,4	114,2	133,1	89,0
Мыло туалетное	->-	99,8	102,5	93,2	89,3	89,2	88,2	88,5	80,5	77,2	77,4	95,8
Синтетические моющие средства	->-	436,0	470,5	522,0	550,8	639,4	714,4	838,7	807,2	876,7	в 2 п.	108,6
Крахмал сухой	->-	44,7	58,1	66,8	76,3	89,2	97,6	108,0	123,5	129,2	в 2,9 п.	104,6
Крахмальная патока	->-	156,7	187,6	236,8	277,0	305,1	333,2	402,2	425,3	450,8	в 2,9 п.	106,0
Макаронные изделия	->-	703,8	763,9	821,4	874,4	958,4	993,4	1036,3	1013,8	1021,3	145,1	100,7
Мука	->-	12060,3	11985,9	10898,8	11177,5	10874,7	10356,3	10363,9	10276,2	10121,8	83,9	98,5
Крупа	->-	932,5	993,6	950,7	889,9	889,7	960,1	1029,8	1112,9	1079,9	115,8	97,0
Хлеб и хлебобулочные изделия	->-	9005,0	8575,1	8387,6	8390,4	8219,5	7966,6	7815,3	7758,9	7477,2	83,0	96,4
Дрожжи хлебопекарные	->-	217,6	199,2	175,9	150,8	135,8	123,0	110,0	112,0	107,0	49,2	95,5
Консервы мясные детские	муб.	10,1	9,9	9,4	11,4	11,6	12,9	15,9	15,0	11,4	112,9	76,0
Сухие молочные смеси для детей раннего возраста	тыс. т	4,0	5,3	8,6	10,4	12,4	15,7	15,3	16,7	21,5	в 5,4 п.	129,2
Сухие продукты детского и диетического питания на злаковой основе	->-	4,95	6,7	7,6	7,95	6,0	9,1	8,8	8,6	8,3	167,7	96,4
Флодоовощные консервы детские и диетические	муб.	248,1	542,0	959,4	1477,5	2077,6	2629,6	3207,6	3444,5	3441,1	в 13,9 п.	99,9
Жидкие и пастообразные молочные продукты для детей раннего возраста	тыс. т	178,8	197,6	203,5	182,8	90,8	85,6	90,2	99,4	118,8	66,4	119,5
Безалкогольные напитки	млн дкл	214,2	272,9	321,2	359,6	415,5	483,6	549,1	598,2	601,8	в 2,8 п.	100,6
Минеральные воды	->-	1970,9	2437,5	3339,4	4065,9	4463,7	5319,3	5971,8	7263,5	8005,8	в 4,1 п.	110,2
Пиво	->-	515,6	637,4	702,7	755,4	837,9	909,9	1000,5	1147,2	1140,5	в 2,2 п.	99,4
Спирт этиловый из пищевого сырья	->-	62,4	65,9	72,8	74,6	77,9	71,8	55,4	56,1	45,2	72,4	80,6
Водка и ликеро-водочные изделия	->-	122,6	131,5	139,8	134,9	135,4	132,4	119,7	131,5	121,5	99,1	92,4
Вина виноградные	->-	24,1	27,4	33,3	36,5	39,1	31,7	47,4	51,3	50,3	в 2,1 п.	98,1
Вина плодовые	->-	2,8	3,5	2,6	3,2	4,3	3,0	3,0	3,4	4,0	142,9	118,3
Вина шампанские и игристые	->-	6,8	7,6	8,1	8,8	12,1	14,1	15,4	21,6	20,8	в 3,1 п.	96,3
Коньяки	->-	1,8	2,1	2,7	3,5	3,9	4,5	6,4	8,1	10,4	в 5,8 п.	129,0
Папиросы и сигареты	млрд шт.	347,5	367,4	390,1	382,9	382,9	406,9	414,4	401,1	413,2	118,9	103,0

*Оперативная информация

Однако начало глобальной рецессии и возникновение дефицита платежного баланса, усиление зависимости от притока иностранных инвестиций создают большие проблемы при реализации многих начатых проектов в пищевой промышленности. В еще более сложном положении находятся проекты, по которым проведены предварительная подготовка, но практические работы не начаты. В этих условиях производственные планы и инвестиционные проекты пересматриваются в сторону сокращения. Кредитными организациями в настоящее время повышены процентные ставки по инвестиционным и краткосрочным кредитам и ужесточены требования по обеспечению заемных средств залогами.

С целью недопущения развития негативных процессов в реализации инвестиционных проектов Минсельхоз России принимает меры по оказанию государственной поддержки агрохолдингам в рамках созданной комиссии по мониторингу системообразующих организаций, на которой рассматриваются вопросы хозяйственной деятельности и обеспечения их финансовыми средствами для текущей деятельности и завершения начатых инвестиционных проектов.

Правительство принимает и ряд других мер по совершенствованию налогообложения, по поддержке малого бизнеса, на который возлагаются определенные надежды в решении вопросов по снижению безработицы.

И все же несмотря на антикризисные меры, принимаемые на разных уровнях исполнительной власти, существует большая опасность ухудшения инвестиционного климата как в сельскохозяйственном производстве, так и в пищевой промышленности. Последствия этих процессов в будущем могут негативно отразиться на объемах производства продукции.

На открытии Всемирного экономического форума в Давосе в январе т.г. Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин, в частности, сказал: «...наша антикризисная политика направлена на поддержку внутреннего спроса, на социальную защиту населения...». В данном случае государство со всей ответственностью заявляет о необходимости проведения активной политики в социальной сфере, результатом которой, несомненно, должно стать повышение уровня жизни за счет различных социальных программ,

реализация которых позволит увеличить располагаемые доходы населения.

Поддержание определенного уровня спроса на продовольственном рынке – это особая сфера деятельности государства, обусловленная решением объективных задач по продовольственному обеспечению населения. Это незыблемый приоритет любого государства, призванный решать проблемы демографии, и это особенно важно для России.

Государственные меры по снижению последствий финансово-экономического кризиса в сфере агропромышленного производства должны быть направлены в первую очередь на стимулирование спроса для всех социальных групп населения страны, только в этом случае рецессия будет замедляться, давая возможность расширению роста производства продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Идеи неолибералов о формах и методах выхода из экономического кризиса не претерпевают существенных изменений, их парадигма остается прежней с набором стандартных шаблонов – «рыночные силы без внешнего вмешательства обеспечат отбор наиболее эффективных экономических агентов и скорейшее восстановление экономики». Действия государства они подвергают резкой критике, объясняя это тем, что вмешательство государства в экономику приведет к повышению рисков и монополизации рынка, снижению эффективности использования выделяемых государством ресурсов, ограничению частной собственности. Ничего нового в этих суждениях нет, а действия государства в условиях кризиса должны усиливаться – это хрестоматийная истина экономической науки.

Поэтому государство сегодня в своей экономической политике активно использует принципы государственного интервенционизма, направленного на развитие экономики страны.

Условия экономического кризиса создают высокую степень неопределенности сценариев дальнейшего развития, и это обстоятельство диктует важность сохранения положительных тенденций в инвестиционном процессе, которые были достигнуты за последние годы. Это особенно важно для таких значимых отраслей, как мясная, молочная, сахарная, масложировая, макаронная, ведь в глобаль-

ной экономике ключевой фактор развития и освоения отдельных сегментов рынка определяется конкурентоспособностью продукции, выработка которой должна осуществляться только при использовании инновационных технологий и современного оборудования.

Стратегическая задача, которую необходимо решать в нынешней ситуации – это создание экономических условий для проведения структурной и промышленной политики, разработка и реализация которой обеспечит приоритетное развитие наиболее важных отраслей сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности, и это позволит наполнить внутренний рынок российскими продуктами и ослабить зависимость России от импорта продовольствия.

Для более полного понимания процесса формирования потребительского спроса на продовольственном рынке необходим анализ данных о социологическом срезе современного российского общества, располагаемых доходах отдельных социальных групп и их использовании. С этой точки зрения значительный интерес представляет аналитический доклад, подготовленный Институтом социологии РАН в сотрудничестве с Представительством Фонда имени Фридриха Эберта в Российской Федерации.

Социологическое исследование «Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся?» проведено в марте-апреле 2008 года.

Общероссийская репрезентативная выборка исследования, проходившего в 11 территориально-экономических районах страны, показала, что 43% россиян по уровню жизни относятся к категории малообеспеченных, при этом 16%, то есть более трети всех малообеспеченных – это малообеспеченные, балансирующие на грани бедности (нуждающиеся). Половина российских пенсионеров являются малообеспеченными и еще 30% – бедными. Лишь 20% из них относятся к относительно благополучным слоям населения. В сельской местности уровень бедности наиболее высок.

Ежемесячный собственный уровень доходов (зарплата, пенсия и т.п.), по самооценкам респондентов, составлял (на март 2008 г.) среди бедных в среднем 5338 руб., среди малообеспеченных – 7624 руб., а среди относительно благополучных слоев населения – свы-

ше 13000 руб. Из приведенных цифр видно, что доходы малообеспеченных россиян достаточно скромные.

Материалы исследования показывают, что за последние пять лет ежемесячные среднедушевые доходы малообеспеченных (как, впрочем, и других групп населения) заметно выросли. Средние ежемесячные доходы малообеспеченных россиян за период с 2003 по 2008 год выросли более чем в два раза. Однако на фоне роста этих показателей за то же время значительно выросли и цены на товары и продовольствие.

За последние пять лет экономическая активность малообеспеченных россиян, особенно тех их представителей, кто балансирует на грани бедности, снизилась. При этом значительно выросла доля тех, кто ничего не предпринимает, так как считает, что не может ничего изменить. Иначе говоря, сократилась вера малообеспеченных в собственные силы и в возможности самостоятельного улучшения своей жизни. Здесь, несомненно, сказалось и изменение ситуации на рынке труда, что привело к сокращению возможностей приработков для малообеспеченных россиян, и вынужденная продажа принадлежащих им дачных и садовых участков, что сократило их возможности для обеспечения себя продуктами питания. В любом случае ситуация с малообеспеченными слоями населения, особенно с нуждающимися россиянами, в этом плане явно ухудшилась.

Приведенные данные аналитического доклада показывают характерную поведенческую тенденцию последних лет малообеспеченных и нуждающихся слоев общества – забота о качественном питании отодвинута ими на задний план, в то время как улучшение жилищных условий, покупка предметов длительного пользования представляют для них больший интерес, чем забота о поддержании собственного здоровья. Эта тенденция свидетельствует об ухудшении качества жизни малообеспеченных россиян в одном из ее важнейших аспектов.

И вполне понятно, что в сложившейся социально-экономической ситуации этот слой общества не сможет активно участвовать в повышении потребительского спроса на продовольственном рынке страны.

Если проанализировать ситуацию со стороны предложения,

обеспеченности ресурсами продовольственного рынка, то можно увидеть, что практически во всех секторах рынка сохраняется уровень насыщения, достаточный для удовлетворения потребностей всех категорий граждан в различных продуктах питания.

Другой вопрос, который, несомненно, должен возникать, касается источников сырьевого обеспечения предприятий пищевой промышленности. И в этом вопросе содержится ряд проблем, которые уже находят свое решение в рамках реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства на период до 2012 года. Но и за ее пределами еще имеется много факторов, которые необходимо учитывать для достижения целевых установок по продовольственной безопасности.

Как один из наглядных примеров нерешенных проблем – импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. В 2008 году Россия завезла их на сумму 35,2 млрд долл. США, что на 27,4% больше, чем в соответствующем периоде 2007 года (27,6 млрд долл. США). По сравнению с аналогичным периодом 2007 года возросли физические объемы импортных закупок мяса свежего и мороженого на 14,9%, молока и сливок – на 21,3%, масла сливочного – на 8,1%, кукурузы – в 4,0 раза, изделий и консервов из мяса – на 21,1%, алкогольных и безалкогольных напитков – на 16,2%, сигарет – в 1,5 раза.

Вместе с тем сократился ввоз мяса птицы на 5,5%, пшеницы – в 2,6 раза, ячменя – в 2,1 раза, масла подсолнечного – на 15,2%, сахара-сырца – на 29,1%.

Следует отметить, что рост импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в стоимостном выражении обусловлен ростом мировых цен. Так, средняя контрактная цена на мясо птицы увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 1,3 раза, на пшеницу – в 2,2 раза, ячмень – в 1,5 раза, масло подсолнечное – в 1,6 раза, на изделия и консервы из мяса – в 1,3 раза.

Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья за аналогичный период вырос на 3,5% и составил 9,4 млрд долл. США. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года увеличился экспорт пшеницы на 18,9%, водки – на 11,5%.

Ежегодный рост импорта многих товарных групп вызван не только

недостатком отечественных ресурсов, но и обусловлен активной поддержкой государств-экспортеров их национальных производителей путем предоставления им экспортных субсидий, а также связан с не всегда оперативным реагированием российской стороны в плане применения мер защиты внутреннего рынка.

Подтвердить данный тезис можно на следующем примере. Комиссия Евросоюза по сельскому хозяйству после провозглашения в ходе Дохийского раунда переговоров ВТО по сельскому хозяйству взяла на себя обязательство по последовательному отказу от экспортных субсидий, которые, по ее мнению, в наибольшей степени искажают мировые цены. Но уже в текущем году Евросоюз вводит дотации на экспорт, не считаясь с правилами ВТО. Для поддержки молочной промышленности Совет ЕС по сельскому хозяйству в связи с резким падением цен на вырабатываемые продукты в начале года возобновил субсидирование молочной продукции для экспорта в третьи страны. По информации аналитиков продовольственного рынка, сумма дотации предусматривается в размере 200 евро за одну тонну сухого обезжиренного молока, на масло животное – до 500 евро/т, на сухое цельное молоко и сыры – соответственно 260 и 220 евро/т. При этом следует отметить, что самый высокий уровень дотаций предусматривается для экспорта в Россию. Все эти меры направлены на снятие излишков продукции с внутреннего рынка и сохранение стабильности в странах Евросоюза на время неблагоприятной ценовой конъюнктуры.

Проблемы сохранения потребительского спроса на рынке продовольствия следует рассматривать в неразрывной связи с ценовой конъюнктурой, оказывающей ключевое влияние на динамику рынка и покупательную способность населения. Высокая зависимость внутреннего продовольственного рынка от импортных поставок в условиях девальвации рубля ведет к повышению цен на отдельные виды продовольствия, ограничивая тем самым потребительский спрос. Это мы можем наблюдать на примере молочного рынка, где за последние полгода происходит падение спроса на 8-10%, аналогичная картина наблюдается и на рынке мясной продукции; малообеспеченные категории граждан ориентируются на дешевый сегмент рынка.

Таблица 2

Структура ресурсов сахара в 2008 году, тыс. т

Показатели	В натуре, тыс. т	Удельный вес, %
Производство, всего	5869	89,4
В том числе из:		
сахарной свеклы	3480	53
сахара-сырца	2389	36,4
Импорт белого сахара	108	1,6
Экспорт белого сахара	54	0,8
Переходящие остатки	539	8,2
Всего ресурсов	6570	100

Таблица 3

Производство, экспорт, импорт растительных масел (в том числе импорт тропических масел) с 2000 по 2008 годы, тыс. т

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Производство	1375,0	1281,0	1196,0	1598,0	1895,0	2122,7	2755,4	2734,8	2465,6
Экспорт	196	118	115	180	156,5	320,5	737,8	719,4	624,8
Импорт	694	941	1071	909,2	819,7	1011,1	847,8	958,5	1109,1

По данным Международного валютного фонда, индекс цен на пищевые сырьевые товары (Commodity Food Price Index) в январе т.г. повысился на 6,4%, особенно весомые повышения отмечались на какао – 8%, кофе – 9%, кукурузу – 10% и соевые бобы – 14%.

Как это отразится на российском потребителе, вполне прогнозируемо: соевый шрот мы импортируем для производства комбикормов для животноводства и птицеводства; аналогичное положение и с кукурузой, вторичный белковый продукт, получаемый при ее переработке – глютен, служит ценным компонентом комбикормов. Неизбежное удорожание комбикормов автоматически приведет к удорожанию продукции животноводства.

Прогнозирует рост цен на сахар известная лондонская компания – трейдер Czarnikow, вторит ей крупнейшая транснациональная компания Cargill Ltd, можно приводить и другие примеры, сигнализирующие о росте цен на продовольствие на мировых рынках.

Современный уровень развития растениеводства практически полностью покрывает потребности агропродовольственного рынка по широкой номенклатуре продукции. В 2008 году в России увеличилось производство почти всех сельскохозяйственных культур. Валовой сбор зерна в хозяйствах всех категорий составил 108,1 млн т в весе после доработки, что на 26,5 млн т, или на 32,6% больше, чем в предыдущем году. Кукурузы на зерно намолочено 6,6 млн т, что на 2,8 млн т больше уровня 2007 года, сахарной свёклы накопано 29,0 млн т, что на 188,0 тыс. т больше. Валовой сбор подсолнечника составил 7,3 млн т, превзойдя уровень 2007 года почти на 1,7 млн т.

Собранный в 2008 году урожай зерновых, подсолнечника, сахарной свеклы, других культур вполне достаточен для производства хлебобулочных, крупяных, макаронных и кондитерских изделий, производства масла растительного и масложировой продукции, производства спирта и пива.

Относительно ресурсов сахара, как одного из важных и доступных продуктов питания, который широко используется в смежных отраслях пищевой промышленности, положение складывается таким образом, что из сахарной свеклы пока вырабатывается недостаточно сахара для обеспечения внутреннего рынка готовой продукцией и прихо-

дится покрывать недостающие ресурсы за счет переработки сахара-сырца. Но динамика развития свеклосахарного подкомплекса за последние пять лет набрала достаточные темпы, для того чтобы уже в среднесрочной перспективе закрыть потребности рынка свекловичным сахаром. В 2008 году по темпам экономического роста среди отраслей, вырабатывающих социально значимые продукты питания, сахарная промышленность стала абсолютным лидером. Общее производство сахара составило 5,869 млн т, в том числе из сахарной свеклы было выработано 3,48 млн т против 3,2 млн т в 2007 году, что позволило довести уровень самообеспеченности сахаром из отечественного сырья до 59%. Структура баланса ресурсов сахара представлена в таблице 2.

В масложировом секторе за последние годы наблюдается рост объемов производства по широкому ассортименту продукции. В то же время основной объем выработки приходится на масло подсолнечное, его доля в общем объеме производства составляет 94%. Ежегодные объемы выработки растительных масел доведены до 2,6-2,75 млн т при потребности до 2 млн т, таким образом, ресурсы внутреннего рынка полностью обеспечиваются за счет переработки отечественного сырья.

Баланс ресурсов растительных масел за последние годы претерпевает серьезные изменения за счет увеличения выработки соевого и рапсового масел, а также ис-

пользования тропических масел в ряде отраслей пищевой промышленности. В структуре баланса ресурсов масел, вырабатываемых из отечественного сырья, в 2008 году 86% объёмов пришлось на подсолнечное масло, год назад его доля составляла 94%. Общее производство кукурузного, соевого и рапсового масел составляет около 300 тыс. т, 280-290 тыс. т приходится на рапсовое и соевое масла, 10,5 тыс. т – на кукурузное.

Ежегодный импорт растительных масел составляет 1,0 – 1,1 млн т, основной объем приходится на масла тропического происхождения – 850-900 тыс. т. В то же время 650 – 700 тыс. т подсолнечного масла российского производства ежегодно экспортируется. Происходит неравноценная замена более качественного российского подсолнечного масла на менее ценные масла тропического происхождения. В стоимостном выражении эта замена оценивается в 360 млн долл. США. Динамика производства, экспорта и импорта растительных масел за период 2000-2008 гг. показана в таблице 3.

В целом ресурсы растительных масел всех видов в 2008 году составили 2950,4 тыс. т. Их структура представлена в таблице 4.

Годовой объём использования масел тропического происхождения при производстве сливочного масла, плавленых сыров, мороженого, сгущённых консервов, творожных изделий и других продуктов оценивается в 450 – 500 тыс. т, что сопоставимо с объёмами

ми производства 5,3 млн т молока, или 33% всего товарного молока в России.

Ограничение применения масел тропического происхождения в молочной отрасли обеспечит увеличение потребности прежде всего в молочном жире для производства молочной продукции и будет способствовать стабилизации ценообразования на рынке сырого молока за счёт увеличения ресурсных потребностей в молоке на сумму более 60 млрд руб. Государственное регулирование импорта тропических масел повысит эффективность использования средств федерального бюджета, выделенных за период 2006 – 2009 годов в объёме 54 млрд руб. на обеспечение увеличения объёмов производства молока, и будет создавать условия для сохранения инвестиционной привлекательности отрасли молочного животноводства.

Рассматривая ресурсы молочной промышленности, следует отметить, что их в настоящее время недостаточно для обеспечения населения молоком в объёмах, рекомендуемых рациональными нормами питания. Причина такого положения дел кроется в недостаточном производстве молока-сырья. В 2008 году во всех категориях хозяйств было произведено 32,382 млн т молока (рис. 1). Если придерживаться рекомендуемых норм питания населения, то производство должно быть увеличено до уровня 43-45 млн т. Дефицит молочных продуктов покрывается импортными поставками, сегодня импорт в ресурсах молочных продуктах составляет 16% (рис. 2).

В то же время положение в молочном животноводстве регионов Приволжского, Сибирского и Уральского федеральных округов позволяет обеспечивать потребительский рынок на достаточно высоком уровне. Об этом говорят и показатели потребления молока и молочных продуктов на душу населения. При среднем по стране годовом потреблении молока 246 кг, во многих республиках и областях его уровень превышает 255-260 кг. Сохраняется позитивная динамика в решении этих вопросов и в ряде регионов Северо-Западного и Южного федеральных округов – в Ленинградской, Вологодской, Ростовской областях и Краснодарском крае.

Анализ производства молока-сырья и потребления молока показывает, что там, где больше производится сырья, больше и потребляется готовой продукции. Наглядный

Таблица 4

Структура ресурсов масел растительных в России в 2008 году, тыс. т

Виды масел	В натуре, тыс. т	Удельный вес, %
Подсолнечное	1745,1	59,1
Соевое	227,8	7,7
Рапсовое	79,6	2,7
Пальмовое	686,6	23,3
Кокосовое, пальмоядровое	192,3	6,5
Прочие	19	0,6
Всего	2950,4	100

тому пример – республики Башкортостан, Татарстан, Мордовия, Чувашия, Марий-Эл, Алтайский край, Омская и Новосибирская области – здесь душевой уровень потребления молока достигает трехсоткилограммовой отметки, а кое-где и превышает ее.

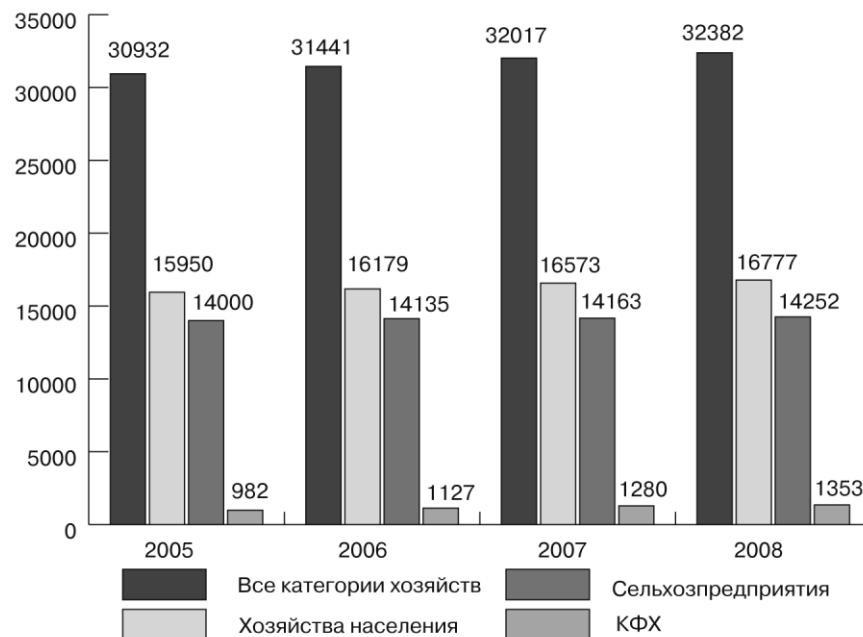


Рисунок 1. Производство молока в России по категориям хозяйств 2005-2008 годах, тыс. т

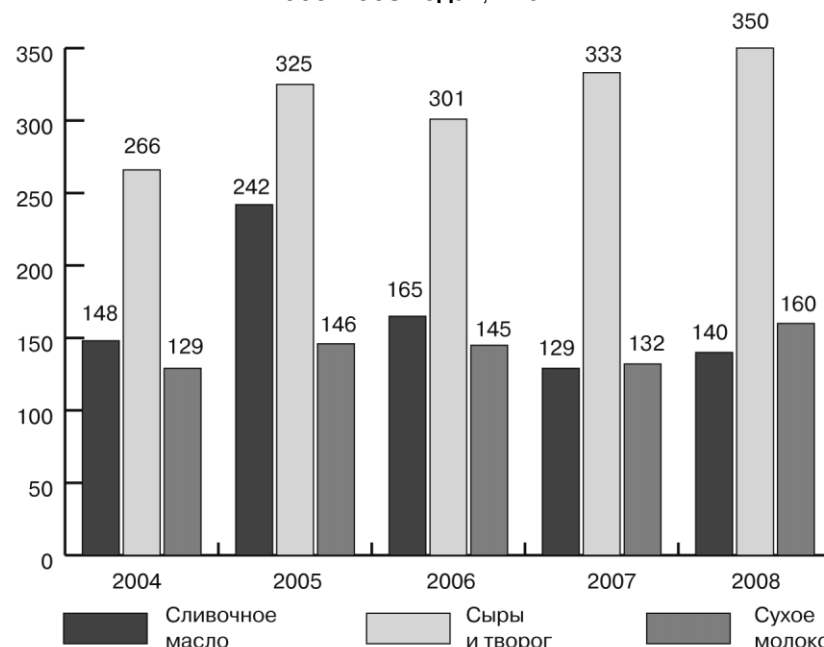


Рисунок 2. Импорт сливочного масла, сыров и творога, сухого молока в 2004-2008 годах, тыс. т

Но в целом ситуация нуждается в корректировке в сторону увеличения предложения молочного сырья для молокоперерабатывающих заводов. Первоочередные меры в этом направлении уже принимаются в рамках реализации отраслевой целевой программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Российской Федерации на 2009-2012 годы».

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Госпрограммы позволили в прошлом году увеличить объем производства мяса в живом весе на 6,5%. Однако ресурсов мяса, производимых отечественными производителями, недостаточно, и зависимость от импортных поставок сохраняется на довольно высоком уровне. В прошлом году в структуре ресурсов мяса доля импорта мяса и мясopодуKтов составляла 34,5%, в том числе говядины – 33%, свинины – 30% и мяса птицы – 36%.

Рост ресурсов мяса птицы, как более дешевого продукта, приводит к изменению структуры потребления мяса по видам, увеличению потребления мяса птицы и сокращению потребления говядины. Если раньше в структуре потребления мяса на говядину приходилось 40%, а на мясо птицы – 23%, то к 2008 году доля мяса птицы в структуре потребления увеличилась до 37%. Рост потребления свинины не столь значителен, её удельный вес в структуре потребления вырос с 27 до 31%.

Обеспечение роста производства мяса в России осуществляется за счет строительства и модернизации животноводческих комплексов и ферм. За 3 года было введено и модернизировано в свиноводстве 412 объектов, в бройлерном птицеводстве – 265 и в скотоводстве – 114 объектов. На этих предприятиях было произведено на убой свиней в живой массе 660 тыс. т, птицы – 688 тыс. т.

Устойчивой тенденцией последних лет становится концентрация производства с увеличением мощности предприятий и закрытием заводов в различных отраслях пищевой промышленности. Например, в Тверской области в прошлом году выведены из эксплуатации два молочных завода, в Тульской области – сахарный завод, закрывается Белгородский мясокомбинат. И этот список можно продолжать. С точки зрения повышения конкурентоспособности бизнеса это вполне

оправданно в современной рыночной экономике. Такие же процессы активно происходят повсюду, иллюстрацией этому может служить реструктуризация сахарной промышленности Италии в рамках реформирования сахарного режима ЕС, где из 19 заводов за последние пять лет осталось в эксплуатации только четыре. В Евросоюзе в рамках государственных программ высвобождающемуся персоналу предоставляется возможность переучиваться и находить свое место в других отраслях экономики.

В России на середину марта т.г. количество зарегистрированных безработных составило свыше 2 млн чел. экономически активного населения и еще 1 млн 140 тыс. чел. переведено в режим неполного рабочего дня, рабочие места около 550 тыс. чел. заявлены к сокращению. В то же время общая безработица, в оценке по методологии МОТ, составила 6,4 млн чел., или 8,5% экономически активного населения страны. Для борьбы с безработицей и стабилизации внутреннего спроса в рамках антикризисных мер гражданам, потерявшим работу, будет оказываться помощь; на эти цели из госбюджета будет выделено 43,7 млрд руб. К этой работе будут подключены также региональные и муниципальные власти в рамках своих программ.

Рост безработицы, вызванный экономическим кризисом, его масштабы и связанное с этим резкое снижение доходов большого слоя населения приведут к дальнейшему падению покупательского спроса на рынке продовольствия. Если учитывать то, что проявление массовой безработицы характерно для больших городов, где в общем-то и формируется основной объем спроса на продовольственные товары, то этот фактор будет только осложнять ситуацию с внутренним спросом.

Принимаемые на федеральном уровне и в регионах антикризисные меры по сохранению государствен-

ной поддержки социальных программ могут в определенной степени стабилизировать положение в производстве многих видов продовольствия и не допустить значительного сокращения объемов выпуска готовой продукции. Указанные проблемы предусмотрено решать также на этапе проведения постоянного мониторинга состояния продовольственного рынка с анализом ценовой конъюнктуры со стороны исполнительной власти.

Стимулирование спроса на продукцию отдельных отраслей пищевой промышленности, вырабатывающих социально значимые продукты питания, можно обеспечить через госзаказ, но, к сожалению, эта форма государственной поддержки экономики пока не находит своего воплощения.

В условиях кризиса важно быстро реагировать на проявления негативных процессов в различных отраслях промышленности, чтобы управленческие решения были своевременными, но для этого необходимо иметь достоверную информацию о состоянии экономики в целом и продовольственного рынка в частности. Насколько эффективными будут принимаемые антикризисные меры, покажет время, но вполне убедительным представляется расчет на расширение внутреннего спроса за счет отечественных ресурсов агропромышленного производства. Организационно-экономические формы и методы решения данной проблемы могут быть различными, но степень участия государства в этом вопросе должна быть усилена, как в направлении стимулирования предложения, так и путем оказания социальной помощи малообеспеченным слоям населения.

Проведение активной государственной политики по поддержанию спроса на продовольственном рынке России позволит предотвратить экономические потери пищевой промышленности и сохранить производственный потенциал отрасли.

Аннотация. Для сохранения достигнутого уровня и дальнейшего развития пищевой промышленности необходимо стимулирование внутреннего спроса на продовольственные товары. Здесь определяющую роль играет государственная политика – регулирование производства, экспорта и импорта сырья и продовольствия, а также социальная поддержка малообеспеченных слоев населения.

Ключевые слова: продовольственный рынок; внутренний спрос; пищевая промышленность; государственное регулирование; поддержка малообеспеченных слоев населения.

Abstract. In order to save achieved level and continue developing of the food industry it is necessary to stimulate domestic demand for provisions. Government policy is of essential role in the monitoring process of production, export and import of raw materials and foods, in public assistance for low-income groups.

Key words: food market; domestic demand; food industry; government regulation; public assistance for low-income groups.

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО НА ЗЕМЛЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОССИИ*



С. Н. ВОЛКОВ, ректор Государственного университета по землеустройству, академик Россельхозакадемии
(Тел.: (499) 261-31-46; e-mail: info@guz.ru)

Система землеустройства: ее задачи и функции

Все экономически развитые и цивилизованные страны мира в управлении земельными ресурсами, их использовании и охране отдают приоритет землям сельскохозяйственного назначения, среди которых главное место занимают продуктивные сельскохозяйственные угодья.

Объясняется это тем, что сельскохозяйственные угодья, и прежде всего пашня, служат не только сферой жизненного пространства и средой обитания людей, но и основным источником продовольствия для растущего населения, кормов для животноводства, сырья для перерабатывающей промышленности, а их рациональное и эффективное использование обеспечивает продовольственную безопасность и независимость государств, занятость и поддержание традиционного уклада жизни сельского населения, создает условия для стабильного развития и повышения устойчивости экономики.

К тому же некоторые виды сельскохозяйственной продукции могут быть использованы как альтернативные источники топлива (биотопливо), что особенно важно в условиях недостатка энергетических ресурсов и повышает ценность сельскохозяйственных земель.

Учитывая происходящие во всем мире процессы деградации почв, опустынивания земель, изъятия угодий для несельскохозяйственных целей,

происходящие на фоне усиливающихся стихийных бедствий (наводнений, лесных пожаров, тайфунов и др.), охрана сельскохозяйственных угодий, воспроизводство почвенного плодородия являются наиважнейшими задачами в области экологии и защиты окружающей природной среды.

Во всем мире уже давно возникло понимание того, что сельскохозяйственные угодья не могут бесконтрольно изыматься и использоваться для развития населенных пунктов, промышленных, транспортных, энергетических и других несельскохозяйственных целей, а их предоставление с изменением целевого назначения, правового режима и разрешенного использования сопряжено со значительными затратами, обеспечивающими восстановление сельскохозяйственного потенциала территории, возмещение убытков, потерь и упущенной выгоды сельскохозяйственным землевладельцам и землепользователям.

Выполнение данных требований и условий обеспечивается созданием в государствах системы управления земельными ресурсами, которая обязательно включает в себя следующие функции: учет земель, планирование развития землепользования, организацию рационального использования земель и их охраны, земельный контроль. Данные функции реализуются в системе землеустройства, охватывают все земли, независимо от формы собственности, вида (категории, угодья) и принадлежности хозяйствующим субъектам. При этом система землеустроительных мероприятий функционально, технологически и иерархически увязывается с проведением земельного кадастра (кадастра недвижимости), оценки земли для налогообложения (государственной кадастровой оценки) и мониторинга земли.

Модель государственного регулирования землепользования, реализуемая в настоящее время, например, в странах Европейского Союза, была построена на основе использования опыта государственного регулирования проведения землеустройства в бывшем СССР. В ее основе лежат директивы Европейского Союза в обла-

сти развития землепользования, национальные (федеральные) планы (программы) использования и охраны земель, региональные и местные комплексные планы (программы) развития землепользования и проекты землеустройства.

Ни одно действие, связанное с предоставлением, изъятием, перераспределением или организацией использования земельных участков, там не осуществляется без проекта землеустройства.

При этом планирование использования и охраны земель в зарубежных странах разделяется на два основных вида: пространственное (территориальное) и городское.

Пространственное (территориальное) планирование не является сферой градостроительной деятельности, оно осуществляется землеустроительными организациями и решает вопросы устройства территории на больших пространствах не только в интересах развития производительных сил общества, но и, главным образом, в целях поддержания устойчивого развития сельской местности, выполнения ландшафтно-экологических и природоохранных требований.

Городское планирование осуществляют архитектурно-планировочные организации в целях регулирования планировки и застройки населенных пунктов и последующего архитектурно-строительного проектирования и строительства.

Если в нашей стране в настоящее время вопросы организации рационального использования земель в больших городах решаются достаточно обоснованно, то использование межселенных (сельских) территорий практически остается вне сферы государственного регулирования и охраны. Действующее в данный момент территориальное планирование как составная часть градостроительной деятельности не обеспечивает организацию рационального использования земель сельскохозяйственного назначения и их охрану.

Это объясняется тем, что градостроительные регламенты как составные части правил землепользования и застройки согласно п. 6 ст. 36 Градостроительного кодекса Российской Федерации не устанавливаются для земель лесного и водного фондов, земель запаса, большей части особо охраняемых природных территорий (за исключением земель лечебно-оздоровительных местностей и курортов), сельскохозяйственных угодий в составе земель сельскохозяйственного назначения. Поэтому более 90% всех земель страны не

*Статья подготовлена редакцией журнала на основе выступления 9 февраля 2009 года на III Всероссийском конгрессе экономистов-аграрников.

могут быть охвачены соответствующими нормами и правилами землепользования, а следовательно, и находиться в сфере территориального планирования и градостроительного зонирования. В связи с этим для всех вышеназванных категорий земель, не охватываемых градостроительными регламентами, планирование использования земель и их охраны должно являться областью землеустроительной деятельности и осуществляться на основе землеустроительной документации.

Состояние и использование земель сельскохозяйственного назначения в России в 1991-2007 годах

Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения по состоянию на 1 января 2008 года составляет 403,2 млн га, или 23,6% территории Российской Федерации. За 1991-2007 года площадь этих земель сократилась на 235,9 млн га, что было обусловлено их переводом в земли населенных пунктов, лесные угодья, земли запаса и другие категории земельного фонда.

Площадь сельскохозяйственных угодий во всех категориях земель равнялась 220,6 млн га, в том числе расположенных на землях сельскохозяйственного назначения – 195,6 млн га (88,7% от их площади).

По данным Роснедвижимости, в течение 1991-2007 годы площадь сельскохозяйственных угодий в нашей стране сократилась на 1,8 млн га, площадь пашни – на 10,7 млн га, или со 132,3 млн га до 121,6 млн га, то есть на 8,1%.

Фактически реальное выбытие продуктивных земель из сельскохозяйственного оборота более масштабно. Его размер, по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, оценивается в 41,5 млн га сельскохозяйственных угодий, которые перестали обрабатываться. Основная причина такого положения заключается в прекращении деятельности значительного числа сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств из-за банкротства, отсутствия финансовых, трудовых и материальных ресурсов по поддержанию пашни в надлежащем качественном состоянии и по её обработке.

В связи с отсутствием системы управления земельными ресурсами неконтролируемый оборот земельных участков сельскохозяйственного назначения огромен. Так, за рассматриваемый период общее число предоставленных для различных целей, изъятых и перераспределенных зе-

мельных участков на землях сельскохозяйственного назначения, по нашей оценке, равно не менее чем 9,7 млн ед. (17,5% от их числа), а охватываемая ими площадь составляет 42,1 млн га. В этих цифрах не учтены земельные участки, перераспределенные в начале земельной реформы – с 1991 по 1994 год. Их число составляет не менее 4 млн ед.

Кроме того, из всех земельных участков сельскохозяйственного назначения, перераспределенных в ходе земельных преобразований за 1991-2007 годы, не менее 1,5 млн ед. (15,5%) были переведены в другие категории земельного фонда или изменили вид разрешенного использования без соответствующего землеустроительного обеспечения.

В течение 2007 года, например, произошли следующие изменения в структуре земель сельскохозяйственного назначения, требующие проведения землеустроительных мероприятий:

- площадь фонда перераспределения земель, находящегося в составе категории земель сельскохозяйственного назначения, увеличилась на 3,0 млн га (из них 424,9 тыс. га занимали сельскохозяйственные угодья и 69,0 тыс. га – пашня) и достигла 46,6 млн га (из них 11,74 млн га сельскохозяйственных угодий и 3,71 млн га пашни);

- общая площадь земельных участков, ликвидированных в результате банкротства сельскохозяйственных организаций, но числящихся за хозяйствами в Едином государственном реестре земель (ЕГРЗ), увеличилась на 3,1 млн га и достигла 14,3 млн га;

- из состава земель сельскохозяйственного назначения были исключены земельные участки, изъятые для нужд промышленности, транспорта, энергетики, лесного хозяйства, осуществления природоохранной деятельности, общей площадью 81,9 тыс. га, из них сельскохозяйственных угодий – 63,4 тыс. га;

- для выполнения мероприятий по реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам Российской Федерации» для расширения населенных пунктов из состава земель сельскохозяйственного назначения было предоставлено 44,4 тыс. га, из них 40,0 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в том числе 35,1 тыс. га пашни;

- увеличение площадей земель, подверженных различным видам деградации, превысило 2 млн га.

Территориальными органами Роснедвижимости только в 2006-2007 го-

дах исполнено 3,82 млн обращений заинтересованных лиц по вопросам проведения землеустройства. За этот же период в государственный фонд данных, полученных в результате проведения землеустройства, поступило 5,23 млн единиц хранения.

Вместе с тем число дел, прошедших землеустроительную экспертизу за этот период, составило всего 1258 ед. Число подготовленных органами кадастрового учета выписок из материалов государственного земельного кадастра, характеризующее активность участников земельного рынка и интенсивность земельных преобразований, увеличилось с 4,25 млн ед. в 2004 году до 6,08 млн ед. в 2007 году. За 2004-2007 годы гражданам и юридическим лицам было выдано 21,2 млн кадастровых планов земельных участков.

Общее количество сделок с земельными участками в Российской Федерации без учета всех действующих договоров аренды за этот период составило 5,11 млн ед. и охватывало площадь в 56,54 млн га. Так, в 2007 году было совершено 877 тыс. сделок между гражданами и юридическими лицами с государственными и муниципальными землями, которые требуют проведения землеустроительных работ по установлению, восстановлению или корректировке границ земельных участков, а также по определению их площадей и местоположения.

Из-за неурегулированного или непрофессионального проведения землеустроительных работ на землях сельскохозяйственных организаций процесс формирования земельной собственности (земельных участков) шёл с нарушением требований землеустроительного проектирования. Так, по результатам полевого обхода, изучения и обмера границ земельных владений и землепользований, проведенных специалистами Государственного университета по землеустройству, выявлено, что в ряде сельскохозяйственных и других организаций Центрального федерального округа из 3645 км границ объектов землеустройства только 1330 км (36,5%) было совмещено с естественными рубежами, границами земельных угодий и элементами организации территории (дорогами, скотопрогонами, каналами). Это привело к образованию чересполосицы, дальнотемелья, расчленению крупных пахотных массивов на мелкие участки, в особенности при создании крестьянских хозяйств.

Большая часть границ (1667 км, или 45,7%) была размещена под углом к горизонталям, что при определенных

Землеустроительное обеспечение управления земельными ресурсами

№ п/п	Функции управления земельными ресурсами	Вид землеустроительной документации	Вид землеустроительных действий	Параметры землепользования, устанавливаемые при землеустройстве
1.	Учет и оценка качества земель	Землеустроительные дела по инвентаризации земель, вычислению площадей, экспликации Материалы (акты) обследований и изысканий Материалы оценки качества земель Паспорта земельных участков	Инвентаризация и графический учет земель Почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания Оценка качества земель	Количественные и качественные характеристики земельных участков
2.	Планирование использования земель и их охраны	Генеральная схема землеустройства территории Российской Федерации Схемы землеустройства территории субъектов Российской Федерации Схемы землеустройства территории муниципальных образований	Землеустроительное планирование, прогнозирование, зонирование	Правила землепользования с установлением землеустроительных регламентов
3.	Организация рационального использования земель и их охраны	Проекты межхозяйственного (территориального) землеустройства Проекты внутрихозяйственного землеустройства Рабочие проекты по использованию и охране земель	Землеустроительное проектирование	Стандарты, технические регламенты, нормы и правила землеустроительного проектирования
4.	Земельный контроль (контроль за проведением землеустройства)	Протоколы, акты проверок, архивные материалы, материалы экспертизы	Контроль за проведением землеустройства Государственная экспертиза землеустроительной документации Формирование государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства	Контрольные цифры исполнения землеустроительных действий

погодных условиях и неправильной хозяйственной деятельности может привести к возникновению водной эрозии. Только 2490 поворотных точек (41,6%) по границам обследованных хозяйств было закреплено на местности межевыми знаками. Остальные либо утеряны, либо не обозначены, что требует дальнейшего проведения работ по землеустройству и межеванию земель.

Многие хозяйства (50,0%) приобрели недостатки землепользования: вклинивания, вкрапливания, дальнотерриториальность, неоптимальный размер, чересполосицу, а 4255 га (3,0%) практически выключено из оборота и находится под залежью или заросло кустарником и мелколесьем.

Система управления земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения

Руководствуясь действующим Земельным кодексом Российской Федерации, нормами Федерального закона от 18 июня 2001 г. №78-ФЗ «О землеустройстве», а также отечественным и зарубежным опытом планирования и организации рационального использования земель и их охраны, можно рекомендовать следующую схему землеустроительного

обеспечения управления земельными ресурсами (см. табл.).

Первым этапом такой деятельности является восстановление действовавшей ранее системы учета и оценки качества земель сельскохозяйственного назначения, которая включает в себя мероприятия по изучению наличия, фактического состояния и использования данной категории земель, в том числе: геодезические и картографические работы; почвенные, геоботанические, агрохимические и другие обследования и изыскания; инвентаризацию земельных участков; оценку качества земель сельскохозяйственного назначения не только как территориального базиса, объекта имущественных отношений, но и как главного средства производства в сельском и лесном хозяйстве. Результатом данных работ должна являться информация о количестве и качественном состоянии этих земель, их пригодности для использования в сельском хозяйстве и потенциальных возможностях.

На втором этапе осуществляется планирование использования земель на межселенных территориях. Целью данного вида работ является установление правил землепользования применительно к землям сельскохозяйственного назначения, в которых

определяются территориальные зоны и землеустроительные регламенты, а также порядок применения и изменения этих правил.

При этом под землеустроительным регламентом понимаются устанавливаемые в границах соответствующих территориальных зон виды разрешенного использования земельных участков, предельные (минимальные и (или) максимальные) размеры земельных участков, а также ограничения на использование земельных участков.

Правила землепользования должны утверждаться нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а землеустроительное зонирование территории должно проводиться в схемах землеустройства соответствующего административно-территориального уровня.

На третьем этапе необходимо организовать рациональное использование земель и их охраны методами землеустройства путем осуществления землеустроительного проектирования и разработки соответствующих проектов межхозяйственного (территориального) землеустройства, проектов внутрихозяйственного землеустройства, а также рабочих проектов по

осуществлению отдельных землеустроительных мероприятий.

На четвертом (заключительном) этапе следует осуществить контроль за проведением землеустройства, являющийся частью земельного контроля. При этом необходимо оценить состояние и использование земель, которые были обусловлены проведенными землеустроительными действиями.

Задачи землеустроительного обеспечения управления земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения

В целях создания системы управления земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения и осуществления мер по планированию и организации рационального использования этих земель необходимо осуществить следующие действия.

1. Передать полномочия и функции в области организации и проведения землеустройства от Минэкономразвития к Минсельхозу России с созданием соответствующих территориальных землеустроительных органов в системе Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.

2. Разработать и осуществить «Федеральную целевую программу по проведению комплексного землеустройства в Российской Федерации на 2010-2020 годы». Данная программа должна предусматривать осуществление землеустройства на землях, используемых в сельскохозяйственном производстве, в том числе на землях, находящихся в федеральной собственности. При этом особенно важным является разработка схем зонирования сельскохозяйственных угодий с учетом их пригодности и продуктивности в сельскохозяйственном производстве, составление проектов перераспределения земель, обеспечивающих комплексное размещение земельных участков, образованных в счет выделенных земельных долей, а также установление границ земельных массивов, соответствующих невостребованным земельным долям.

3. Увеличить финансирование за счет средств федерального бюджета Федеральной целевой программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2012 года», осуществить компенсацию части затрат сельскохозяйственным товаропроизводителям на проведение ремонтно-восстановительных работ внутрихозяйственной

мелиоративной сети, находящейся на их балансе.

4. Одним из эффективных механизмов управления и распоряжения землями сельскохозяйственного назначения, находящимися в федеральной собственности, может стать рекомендованная Минсельхозом России специализированная организация «Фонд по управлению землями сельскохозяйственного назначения, находящимися в федеральной собственности».

Фонд будет призван реализовывать следующие функции:

- создание условий для сохранения и эффективного использования особо ценных продуктивных сельскохозяйственных угодий;

- создание условий для развития племенного животноводства, семеноводства, проведение сортоиспытаний;

- обеспечение эффективного использования ограниченных в обороте (в приграничных зонах) сельскохозяйственных земель;

- создание условий для эффективного использования мелиорированных земель;

- создание агротехнопарков в целях привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс.

Фонд может стать не только реальным эффективным механизмом в процессе управления и распоряжения землями сельскохозяйственного назначения, находящимися в федеральной собственности, но и важным системообразующим звеном в процессе реализации земельной политики в части земель сельскохозяйственного назначения.

Для формирования земельных участков, которые должны быть переданы в собственность данного Фонда, необходимо провести землеустроительные работы по учету земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в федеральной собственности, включая:

- инвентаризацию земельных участков;

- проведение почвенных, геоботанических, агрохимических, топографо-геодезических и других обследований и изысканий;

- оценку качества земельных участков;

- постановку земельных участков на государственный кадастровый учет.

При этом необходимо подготовить и согласовать перечень земельных участков сельскохозяйственного назначения, на которые у Российской Федерации имеется право собственности на землю.

5. Дополнить Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы специальным разделом «Поддержка региональных проектов по комплексному землеустройству на землях, используемых в сельскохозяйственном производстве».

При этом целесообразно оказывать государственную поддержку прежде всего сельскохозяйственным товаропроизводителям, использующим земли на основе аренды земельных долей и формирующим земельные участки крупными массивами, а также использующим невостребованные земельные доли.

6. Федеральное правительство, исполнительные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований должны финансировать и организовать проведение землеустроительных работ.

По данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, опыт ряда субъектов Российской Федерации (Самарская, Псковская, Ленинградская, Липецкая, Тамбовская области, Республика Карелия, Пермский край) указывает на высокую эффективность государственной поддержки в решении имеющихся проблем финансирования и организационного сопровождения землеустроительных и кадастровых работ на землях сельскохозяйственного назначения.

В связи с этим необходимо решить вопрос о субсидировании из федерального бюджета части затрат на землеустройство и постановку на кадастровый учет земельных участков, используемых сельскохозяйственными товаропроизводителями, при условии софинансирования этих работ из бюджетов субъектов Российской Федерации.

Аннотация. В статье раскрывается проблема использования земель сельскохозяйственного назначения в стране и предлагаются меры по совершенствованию системы управления земельными ресурсами.

Ключевые слова: землеустройство; земельные ресурсы; их использование; оборот сельскохозяйственных угодий; управление земельными ресурсами.

Abstract. Problem of agriculture lands use in our country is considered in the article. There are recommended some measures to develop the land management system.

Key words: land management; land resources; use of resources; agriculture holding turnover; land resources management.

БЛАГОПРИЯТНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ – ПУТЬ К ЭФФЕКТИВНОМУ АГРАРНОМУ БИЗНЕСУ

Н.М. ЯКУШКИН, заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан, доктор экономических наук, профессор (тел.: 8 (843) 292-07-03)

А.Р. АРТАМОНЫЧЕВА, соискатель

(Казанский государственный аграрный университет, эл. почта: nurieva-a@mail/ru)

Н.Р. ЯКУШКИНА, заместитель начальника отдела ОАО АИКБ «Татфондбанк» (г. Казань, тел.: 8 (843) 291-99-99)

Уровень инвестиционной привлекательности является одним из важнейших показателей общеэкономической ситуации и перспектив развития экономики в целом и АПК в частности. Рост инвестиций выступает одним из определяющих факторов обеспечения эффективного развития аграрного бизнеса, повышения качества жизни сельского населения, модернизации технологической базы и основных фондов. Необходимо отметить, что между эффективностью инвестиций, инвестиционной привлекательностью и инвестиционной деятельностью существует причинно-следственная взаимосвязь.

Из предложенной нами схемы (см. рисунок) следует, что эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, инвестиционная привлекательность – инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше инвестиционная привлекательность и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот.



Под инвестиционной привлекательностью на макроуровне понимаются условия (экономические, правовые, политические, социальные и др.), созданные государством для всех субъектов хозяйствования, а также иностранных инвесторов, для выгодного вложения инвестиций с целью развития национальной экономики.

Инвестиционную привлекательность на макроуровне характеризуют следующие критерии:

- политическая стабильность и её предсказуемость на будущее;
- основные макроэкономические показатели, характеризующие состояние национальной экономики (уровень инфляции, темпы роста ВВП и его объемы, процентные ставки рефинансирования ЦБ РФ, дефицит бюджета и др.) и их прогноз на будущее;
- наличие и степень совершенства нормативных актов в области

- инвестиционной деятельности;
- степень совершенства налоговой системы в стране;
- социальная, в том числе криминогенная обстановка в стране;
- степень инвестиционного риска и др.

Государство при помощи совершенствования налоговой системы, проведения разумной финансово-кредитной политики должно обеспечить стабильность экономики и низкий темп роста инфляции, что является неременным условием для оживления инвестиционной деятельности. Все эти условия и факторы непосредственно влияют на инвестиционную составляющую аграрной сферы, особенно таких регионов, как Татарстан, где уделяется приоритетное внимание развитию сельского хозяйства

Татарстан, занимая 2,3% российской пашни, производит 4,8% всей сельскохозяйственной продукции, то есть интенсивность использования пашни здесь в два с лишним раза выше, чем в целом по стране. По итогам 2008 года стоимость валовой продукции во всех категориях хозяйств республики составила 124 млрд руб. Это второй после Краснодарского края показатель по объемам производимой сельхозпродукции среди субъектов Российской Федерации.

Создание благоприятного инвестиционного климата является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего развития АПК. А сам инвестиционный климат в первую очередь зависит от инвестиционного потенциала, характеризующего факторы производства и сферы приложения капитала, и инвестиционного риска, определяющего факторы риска инвестирования.

Таблица 1

Инвестиционная деятельность в сельском хозяйстве Республики Татарстан за 2003-2008 годы

Инвестор	Площадь сельхозугодий, тыс. га	Сумма инвестиций, млн руб.	Сумма инвестиций на 1 га, тыс. руб.
ОАО «Красный Восток Агро»	227,0	17,4	76,6
ЗАО «ХК «Золотой колос»	295,8	11,9	40,2
ОАО «Вамин Татарстан»	444,0	19,8	40,5
ЗАО «Агросила Групп»	269,4	7,2	26,7
ОАО «ХК «АкБарс»	130,7	2,7	20,6
ООО «Бахетле-Агро»	40,4	2,5	61,8
ОАО «Татспиртпром»	18,5	1,4	75,6
ООО «Союз Агро»	62,8	2,1	33,4
ООО «Продкорпорация»	71,2	1,1	15,4
ООО АФ «Кулон»	56,5	0,8	14,1
ООО АПК «Чистое поле»	41,1	1,5	36,4
Прочие	489,3	6,0	12,2
Итого	2146,7	78,9	36,7

Базой для выстраивания благоприятной инвестиционной среды в АПК Республики Татарстан стало создание целостной инвестиционной системы, включающей в себя:

- органы государственной и муниципальной власти;
- центр ответственности (координатор);
- хозяйствующие субъекты;
- финансовые институты;
- механизмы взаимодействия субъектов инвестиционной системы;
- критерии оценки эффективности взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности;
- ресурсы;
- нормативно-правовую базу.

Инвестиции в АПК республики осуществляет не столько государство, сколько собственно стратегические компании: ОАО «Красный Восток Агро», ОАО «ВАМИН-Татарстан», ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс», ЗАО «Агросила Групп», ЗАО «Холдинговая компания «Золотой колос» и др. (табл. 1).

В настоящее время свыше 60 инвесторов различных размеров и форм организаций производства, управления и труда, отраслей экономики обрабатывают половину республиканской пашни, в их распоряжении и половина поголовья скота и птицы.

Общая сумма инвестиций за 2003-2008 годы составила почти 80 млрд руб. А в среднем на 1 га сельскохозяйственной приходится почти 37 тыс. руб. инвестиций.

Особое внимание в республике уделяется вложениям в животноводство. За указанный период построено и реконструировано свыше 300 животноводческих объектов, на сотне комплексов и ферм смонтированы современные доильные установки, закуплено 45,5 тыс. гол. племенного крупного рогатого скота (из них 30 тыс. – ОАО «Красный Восток Агро»), 20 тыс. свиней. Доля племенного скота в структуре стада выросла до 19% при 8% в целом по стране.

Показатели развития животноводства согласованы со всеми муниципальными территориями, подписаны соглашения между Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан и главами районов по реализации в них аграрных программ, проектов. На федеральном уровне также подписано соглашение между Минсельхозом России и Правительством Республики Татарстан.

Таблица 2
Инвестиционные вложения в животноводство Республики Татарстан за 2006-2008 годы

Показатели	Количество объектов	Проектная мощность		Сметная стоимость, млрд руб.
		гол.	производство, тыс. т	
Строительство:				
молочных комплексов	46	99 900	538,29	16,1
свиноводческих комплексов	23	260 720	50,75	5,5
площадок по интенсивному откорму	6	44 000	11,24	0,8
птицеводческих объектов	12			4,7
комбикормовых заводов	3			0,8
Реконструкция животноводческих ферм				
	98			9,25
Всего	188			37,15

Таблица 3
Динамика денежной выручки и суммы инвестиций отдельных инвесторов в сельском хозяйстве Республики Татарстан в 2007-2008 годах

Инвесторы	Денежная выручка		Темп роста, %	Сумма инвестиций, млн руб.		Темп роста, %
	2007 г.	2008 г.		2007 г.	2008 г.	
ОАО ХК «Агро Ак Барс»	1418,1	1908,6	135	2100,0	1900,0	90
ОАО «Вамин Татарстан»	2111,8	3055,6	145	19,2	5,2	27
ООО «Продкорпорация»	256,7	372,4	145	60,0	260,0	433
ОАО «Красный Восток Агро»	3459,7	5412,3	156	1700	3700	218
ЗАО ХК «Золотой колос»	3902,8	4160,9	107	4100	3200	78
ОАО «Татспиртпром»	102,4	119,8	117	0,51	0,53	104
АФ «Кулон»	189,0	233,2	123	178,2	267,2	150,0
ЗАО «Агросила Групп»	4002,9	5161,5	129	3400,0	3300,0	97
ООО АФ «Родные края»	105,8	125,2	118	0,02	0,03	150
ООО «Бахетле Агро»	350,2	766,7	213	500,0	900,0	129
Всего, млрд руб.	17,9	23,1	129	38,1	29,2	77

Таблица 4
Динамика и прогноз производства продукции сельского хозяйства в Республике Татарстан

Виды продукции	2005 г.	2008 г.	Прогноз на 2012 г.
Зерно, млн т	4,5	5,7	5,5
Сахарная свекла, млн т	2,0	1,8	3,0
Картофель, млн т	1,7	1,6	2,0
Молоко, млн т	1,5	1,8	2,1
Среднегодовой надой молока на 1 корову, кг	3437	4515	5000
Мясо, тыс. т	307,3	389,2	500,0
Яйца, млрд шт.	1,1	1,0	1,3

В рамках реализации этих соглашений в республику привлечены инвесторы, с которыми определен состав крупных индустриальных объектов животноводства, намеченных для строительства и реконструкции с объемом инвестиций более 37 млрд руб. (табл. 2).

Денежная выручка предприятий-инвесторов возросла за 2007-2008 годы в среднем на 129%. Однако в силу различных причин в таких хо-

ствах, как ЗАО ХК «Золотой колос», ОАО «Татспиртпром» она выросла всего лишь соответственно на 7 и 17%. Лидерами по росту денежной выручки за рассматриваемый период стали ОАО «Красный Восток Агро» (56%), ОАО «Вамин Татарстан» (45%), ООО «Бахетле Агро» (113%).

В динамике сумм инвестиций разброс более широкий – от снижения на 73% в ОАО «Вамин Татар-

Бюджетная поддержка сельхозтоваропроизводителей Республики Татарстан по основным направлениям в 2008 году, млн руб.

Показатели	Из бюджета		Всего
	РТ	РФ	
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам	581,2	4697,6	5278,8
Субсидии на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений	3018,4	1540,3	4558,7
Субсидии на возмещение расходов по приобретению техники	886,9	-	886,9
Господдержка животноводства	357,1	581,8	938,9
Субсидии на жилье	923,0	854,2	1777,2

стан» до роста в 4,3 раза в ООО «Продкорпорация» (табл. 3).

Полученные данные свидетельствуют о том, что, несмотря на рост денежной выручки, не все агрофирмы направляют их на инвестиционные цели, а используют на текущее потребление. Сказывается в этом и нынешний финансовый кризис.

Тем не менее, принимаемые в республике меры по глубокому реформированию АПК и созданию интегрированных предприятий позволят к 2012 г. на порядок нарастить производство основных видов сельхозпродукции.

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта является одним из наиболее ответственных этапов инвестиционной деятельности.

Методы оценки эффективности инвестиционного портфеля основаны преимущественно на сравнении эффективности (прибыльности) инвестиций в различные инвестиционные ценности. При этом в качестве возможных альтернатив вложениям средств в рассматриваемую инвестиционную ценность выступают инвестиции в наиболее надежные и наиболее ликвидные инвестиционные проекты.

Организационно-экономические аспекты оценки эффективности инвестиционных процессов в Татарстане заключаются в том, что АПК в целом и сельское хозяйство, в частности, во многом зависят от финансовой поддержки, оказываемой из бюджетов всех уровней (табл. 5).

Без такой серьезной бюджетной поддержки при запредельной производственной инфляции в 2008 году (в течение года минеральные удобрения, ГСМ выросли в цене в два раза, совокупные потери от повышения цен на потребляемые ресурсы и снижения цен на сельхозпродукцию в республике достигли 14,3 млрд руб.) большинство сельскохозяйственных формирований просто сработали бы в убыток. Как результат масштабной поддержки и приведения в действие внутренних резервов самих сельхозорганизаций – 2008 год они закончили с прибылью в 2,6 млрд руб. при рентабельности 12,1%. Прибыль в прошлом году имели 81% хозяйствующих субъектов аграрного бизнеса республики.

Приоритетные задачи по направлению инвестиционных ресурсов в сельское хозяйство Республики Татарстан:

- повышение технического и технологического уровня сельскохо-

зяйственных товаропроизводителей;

- динамичное социальное развитие села на основе содействия развитию занятости и росту доходов сельского населения;

- оптимизация бюджетных инвестиций в сельское хозяйство, реализация комплекса мер по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций республики;

- совершенствование законодательно-нормативной базы, способствующей развитию инвестиционной деятельности в регионе;

- формирование информационного банка данных об инвестиционных возможностях региона;

- создание прозрачной системы управления инвестиционным процессом.

На наш взгляд, на нынешнем этапе для повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства крайне важным представляется совершенствование материально-технического состояния аграрного сектора экономики региона. Для повышения эффективности производства, увеличения его объемов и выпуска конкурентоспособной продукции необходимо обновление состава производственных средств. В то же время современное состояние отечественного сельскохозяйственного и тракторного машиностроения не позволяет поддерживать ресурсы для села

на необходимом уровне и качественно совершенствовать их. Важность технического перевооружения АПК подчеркивает тот факт, что использование техники нового поколения позволяеткратно повысить производительность сельскохозяйственного труда и осваивать современные ресурсосберегающие технологии, адаптированные к местным природно-климатическим условиям.

Инвестиционную привлекательность сельского хозяйства региона необходимо повышать также путем восстановления инвестиционного потенциала сельскохозяйственных предприятий региона за счет усиления роли собственных источников – амортизации и прибыли. Для этого следует устранить диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства, уменьшить налоговое давление, реструктурировать долги, включая их списание и пролонгацию.

Литература

1. Абыкаев Н. Инвестиционный потенциал и экономический рост / Н. Абыкаев // Экономист. – 2007. – №6. – С. 58-66.
2. Машкин А. Инвестиционная привлекательность региона / А. Машкин. – (www.consult.ru.text1.mash.htm).
3. www.tatstat.ru
4. Якушкин Н.М., Якушкина Р.Н. Составляющие эффективного ведения сельского хозяйства Татарстана // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №5. – С. 13-15.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы инвестиционной привлекательности сельского хозяйства. Структурирована взаимосвязь между эффективностью инвестиций, инвестиционной привлекательностью и инвестиционной деятельностью. Изучен процесс реализации инвестиционного проекта. Представлены данные инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве Республики Татарстан за 2003-2008 годы.

Ключевые слова: сельское хозяйство; инвестиционная привлекательность; эффективность инвестиций; инвестиционная среда; бюджетная поддержка; Республика Татарстан.

Abstract. The questions of agriculture investment attractiveness are considered in the article. There are structured interrelations of investment efficiency, investment attractiveness and investment activity. There is described process of investment project realization. There is represented data of investment activity in agriculture of Tatarstan Republic in years 2003-2008.

Key words: agriculture; investment attractiveness; investment efficiency; investment environment; budgetary support; Tatarstan Republic.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗЕРНОВОГО СУБХОЛДИНГА ГК «АГРОХОЛДИНГ»



А.В. ЧЕТВЕРИКОВ,
депутат Государственной Думы
(эл. почта: Alex.@agroholding.ru)

Развитие предприятий АПК на современном этапе происходит путем образования крупных корпоративных структур на основе специализации, кооперации, интеграции и инноваций, что позволяет лучше использовать ресурсы и повышать рентабельность производства. В основу этой деятельности положен ряд принципов: укрепление внутренних и внешних связей; взаимозависимость технологий производства; рациональность использования имеющихся ресурсов; минимизация затрат; расширение доли рынка; инновационная направленность, создание эффективного централизованного управления и т.д. [1].

Экономическая сущность агропромышленной интеграции заключается в производственно-технологических, экономических и информационных связях сельского хозяйства с перерабатывающими, обслуживающими, финансовыми, торговыми и другими предприятиями и организациями. Эти связи являются основой формирования производственно-хозяйственных комплексов и объединений хозяйствующих субъектов, а также определяют их организационно-экономический механизм функционирования вертикально интегрированные структуры [2].

В последние годы все большее значение в развитии сельского хозяйства получают продовольственные агрохолдинги, представляющие собой вертикально интегрированные структуры, объединяющие сельскохозяйственное производство с перерабатывающими, поставщиками ресурсов, обслуживающими, финансовыми, торговыми

и другими организациями. Такие формирования являются управляемыми вертикальными маркетинговыми системами [3].

Агрохолдинги животноводческого направления чаще всего осуществляют производство продукции птицеводства и свиноводства. Основу кормовой базы в таких интегрированных структурах составляет производство комбикормов и зерна.

Убедительный пример эффективности новых хозяйственных формирований представляет опыт работы Группы Компаний «Агрохолдинг». Сегодня ключевыми направлениями деятельности Группы является птицеводство и вертикально интегрированное с ним производство комбикормов, которые обеспечивают большую часть консолидированной выручки и прибыли объединения.

Для удовлетворения потребностей входящих в состав ГК «Агрохолдинг» птицефабрик, свинопунксов, а также других животноводческих предприятий в комбикормах и добавках создан и успешно функционирует субхолдинг «СК «Русьэкспортхлеб», занимающий важное место в структуре Группы Компаний (рис. 1).

Основной задачей субхолдинга является производство зерна и высококачественного комбикорма. Выручка предприятий управляющей компании «РусьЭкспортХлеб» в 2008 г. составила 972,7 млн руб.

Управляющая компания субхолдинга ООО «СК «РусьЭкспортХлеб» осуществляет координацию следующих видов деятельности и предприятий:

- производство зерновых и бобовых, осуществляемое в ООО «Агрохлеб»,

- производство комбикормов и хранение зерна, сосредоточенные в ОАО «Каневской ХПП»,

- хранение и подработка зерна, которым занимаются ООО «Остатовское ХПП», ОАО «Коньшевское ХПП», ООО «Курскэкспортхлеб».

Основу для работы комбикормовой промышленности субхолдинга составляет производство зерна в ООО «Агрохлеб». Предприятие динамично развивается. В настоящее время в его пользовании находится 18 506 га земли как собственной, так и находящейся в аренде, из которых 16730 га пашни.

За последние годы значительно расширились посевные площади, урожайность, валовой сбор, объемы реализации зерна (см. таблицу).

За последние пять лет производство зерна возросло в 3,4 раза, в том числе за счет увеличения зернового клина на 30% и за счет повышения урожайности (то есть интенсификации производства) – на 70%.

Во многом это определяется совершенствованием структуры зерновых культур. За эти годы почти до 4 тыс. га увеличились посевные площади под такой энергетически ценной фуражной культурой, как кукуруза на зерно, удельный вес посевов которой в 2008 г. вырос почти вдвое и достиг 40% зернового клина (рис. 2).

Урожайность кукурузы в последние три года стабильно составляла 67-71 ц/га, а ее средняя урожайность выше по сравнению с другими зерновыми культурами почти в 2 раза. Удельный вес кукурузы в валовом производстве зерна составляет около 68%, а в товарной продукции – свыше 61%. Основная часть выручки и прибыли от реализации зерна получена за счет производства этой культуры.

Основная часть зерна используется для производства комбикормов. Комбикормовые заводы Компании обеспечивают полнорационными кормами птицефабрики ООО «Красная поляна +», ОАО «Орловс-

Производство зерновых культур в ООО «Агрохлеб»

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2004 г., %
Посевные площади, тыс. га	6,93	6,66	5,77	8,26	9,90	142,8
Урожайность, ц/га	21,4	20,9	29,5	32,5	50,9	237,8
Производство зерна, тыс. т	14,83	13,90	17,03	26,85	50,38	339,7
Объемы реализации зерна:						
тыс. т,	12,0	12,38	12	21	43	358,3
млн руб.	25,0	28,7	35,7	106,7	150,0	600,0

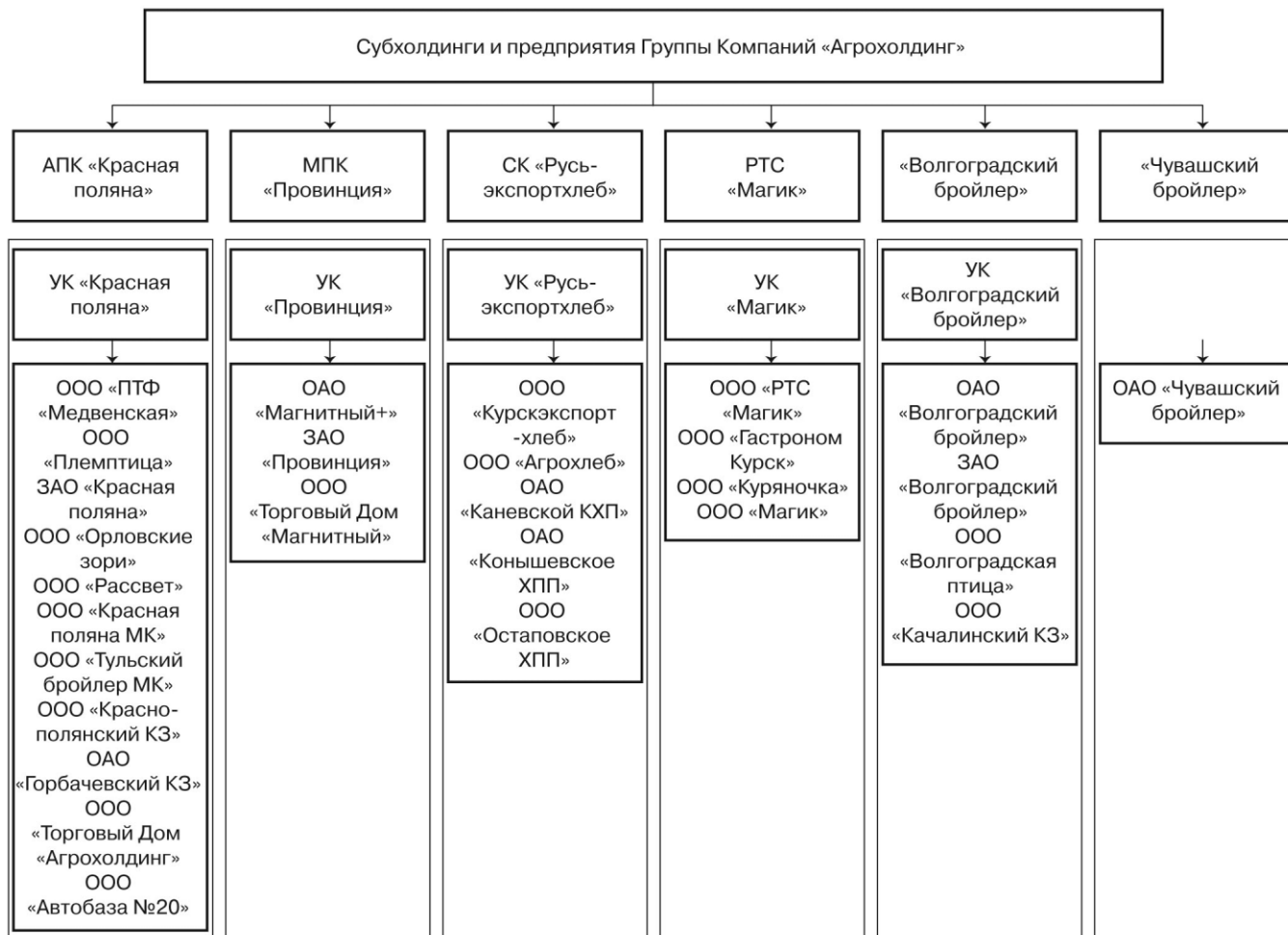


Рисунок 1. Структура ГК «Агрохолдинг»

кий бройлер», ООО «Тулский бройлер», ООО «Чувашский бройлер», ОАО «Западная», ОАО «Волгоградский бройлер», свинокомплекс ОАО «Магнитный».

Использование качественного сырья, применение современных производственных технологий, внедрение передовых научных разработок в области кормления птицы и сельскохозяйственных животных – все это позволило достичь увеличения среднесуточного прироста живой массы птицы с 38 до 54 г в сутки, сокращения сроков откорма бройлеров с 48 до 38 дней, уменьшения затрат корма на один килограмм прироста живой массы птицы с 2,6 до 1,8 корм. ед., увеличения сохранности птицы до 96%.

В составе ОАО «Каневской комбинат хлебопродуктов» имеется крупный комбикормовый завод, который производит более 450 т кормов в сутки. Комбикорма вырабатываются по рецептам, согласованным с потребителями по качеству и стоимости. Комбикорма могут вырабатываться в виде россыпи, гранул или крупки и

отпускаются потребителю бестарно или упакованными в мешки. В 2008 г. производство комбикормов составило 39,2 тыс. т.

В производственном корпусе комбикормового завода смонтирована мельница производительностью 63 т/сутки переработки зерна, а в бывшей столовой – пекарня с суточной выпечкой хлеба весом 600 г более 4 тыс. булок. Продукции хлебопереработки реализуется в магазине «Камелия».

На ОАО «Каневской КХП» работает маслоцех, производительностью 10 т переработки семян подсолнечника в сутки. Предприятие ведет заготовительную деятельность, осуществляя прием, очистку, сушку, хранение и отгрузку зерна, используя для этого элеватор емкостью 47,2 тыс. т и складские емкости на 33,0 тыс. т.

Основные виды деятельности ООО «Курскэкспортхлеб»:

- оптовая продажа зерновых, масличных культур, составляющих основу для производства комбикормов;

- оказание услуг по приёму, подработке, сушке, хранению зерновых и масличных культур;

- оказание услуг по подготовке посевного материала;

- оказание услуг по приёму, отправке грузов по железной дороге;

- производство растительного масла и жмыха из семян рапса, сои, подсолнечника;

- предоставление в аренду имущественного комплекса в виде офисных помещений, складов хранения.

Предприятие располагает общей емкостью складов 70 тыс. т, в том числе зерновая емкость – 50 тыс. т. Мощность имеющегося завода составляет 400 т подрабатываемого зерна в смену. Производительность маслопроизводства составляет порядка 6,5 тыс. т в год перерабатываемого сырья.

На предприятии проведена комплексная модернизация производственной базы – введено в эксплуатацию импортное зерноочистительное оборудование немецкого производства PETKUS, мощности



Рисунок 2. Структура посевов зерновых культур в ООО «Агрохлеб» в 2008 г.

по сушке зерна увеличены до 150 т в час. Установлено новое прессовое оборудование чешской фирмы Farnet a.s.

ООО «Курскэкспортхлеб» имеет значительный опыт работы с такими культурами, как рапс, ячмень пивоваренный.

В 2008 г. сумма выручки увеличилась в 2 раза по сравнению с предыдущим годом и достигла 330 млн руб., грузооборот зерна по предприятию составил порядка 220 тыс. т.

ОАО «Коньшевское хлебоприемное» занимается деятельностью по складированию, хранению зерна и продуктов его переработки, заготовкой, хранением зерна и семян, сушкой, приемкой, подработкой.

В 1995 году Остаповский хлебоприемный пункт вошел в состав Группы Компаний «Агрохолдинг». Основным видом деятельности этого предприятия является приемка, сушка, хранение и отпуск зерна. Оно располагается на территории в 2,7 га и включает в себя следующие производственные мощности:

- складские помещения в количестве 5 штук общей емкостью 14 800 т;
- зерносушилка ДСП – 32 производительностью 32 т/час;
- стационарная зерноочистительная машина БЦС – 50.

Предприятие имеет железнодорожные подъездные пути, что позволяет производить отгрузку зерновых культур в любые регионы.

Хлебоприемными предприятия компании (включая элеватор ОАО «Каневской КХП») принято

зерна урожая 2008 года в объеме 187 тыс. т.

Дальнейшее развитие ООО «Агрохлеб» планируется за счет совершенствования структуры посевных площадей, выращивания более ценных и перспективных фуражных и зерновых культур.

В течение 2009 - 2012 гг. в ООО «Агрохлеб» намечается довести обрабатываемую площадь до 20 000 га, в том числе площадь посева ячменя – до 2 000 га, пшеницы – до 6 000 га, кукурузы – до 4 000 га, рапса – до 4 000 га, сои – до 4 000 га. При выращивании культур планируется осуществить комплекс агротехнических мер по повышению урожайности и сокращению энергоемкости.

Целевая направленность выращивания рапса - производство рапсового масла при переработке в цехе ООО «Курскэкспортхлеб», соя и остальные зерновые культуры запланированы при использовании производства комбикормов.

Модернизация сушильных хозяйств ООО «Курскэкспортхлеб», ОАО «Коньшевское ХП» и ООО «Остаповское ХПП» позволит увели-

чить производительность оборудования до 1300 т. в сутки, снизить потери и повысить качество подработки и хранения зерна.

На ООО «Каневский КХП» предусматривается увеличить производство комбикормов до 60 тыс. т. в год.

На предприятии ООО «Курскэкспортхлеб» проектируется установка оборудования по переработке семян рапса производственной мощностью 6 500 т в год, что позволит при выходе на полную производственную мощность ежегодно получать 2 200 т фильтрованного рапсового масла и 3 905 т рапсового жмыха.

Стоимость проекта модернизации предприятий субхолдинга составит 47,5 млн руб. Простой срок окупаемости составит 3,4 года, а дисконтированный – 5,4 года, чистая приведенная стоимость – 5,7 млн руб.

Одновременно с технологическим оснащением производства на предприятиях холдинга проводилась работа по совершенствованию управления, внедрению бизнес-планирования и хозрасчета. Если доходы превышают расходную часть бюджета предприятия, то работникам выплачивается премия. Если же персонал систематически допускает необоснованный рост затрат против плана, то к нарушителям финансовой дисциплины применяют административные меры воздействия, вплоть до увольнения.

Литература

1. Романова О.С. Современные тенденции развития интеграционных процессов в АПК России [текст] / О.С. Романова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. - №5. - С. 63-65.
2. Ушачев И.Г., Арашуков В.П. Организационно-экономический механизм развития агрохолдингов [текст] / И.Г. Ушачев, В.В. Арашуков // АПК: экономика, управление. – 2007. - №5. - С. 9-14.
3. Кушнарева Н. Л. Агрохолдинги как фактор роста сельскохозяйственного производства [текст] / Н. Л. Кушнарева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. - №4. - С. 60-62.

Аннотация. В статье рассказывается о том, как крупные корпоративные формирования, такие, как агрохолдинг «СК «Русьэкспортхлеб», на основе специализации, кооперации, внедрения инноваций и совершенствования управления наращивают производство зерна и кормов, сокращают издержки и увеличивают рентабельность агропромышленного производства.

Ключевые слова: интеграция; агрохолдинг; производство зерна и комбикормов; хранение и подработка; диверсификация; бюджетирование.

Abstract. The article tells the large-scale corporations as "SK" Rusexportkhleb" reduce costs and increase agriculture production profitability by means of specialization, cooperation, innovations and development of management.

Key words: integration; agriculture holding; grain and mixed fodder production; warehousing and grain processing; diversification; budgeting.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЬНЯНОГО КОМПЛЕКСА



Б.А. ПОЗДНЯКОВ, кандидат экономических наук, заведующий отделом экономики

(ВНИИ льна, г. Торжок Тверской области, тел.: (8-482) 519-18-44, эл. почта: VNII.L@torzhok.tver.ru).

Динамика затрат живого труда на возделывание льна-долгунца показывает, что периоды их существенного снижения совпадают с внедрением в производство новых технологий. В 1971-1980 гг. на смену сноповой пришла комбайновая технология уборки, а после 1980 г. начался переход на механизированный подъем льнотресты с применением рулонных пресс-подборщиков (табл. 1).

В последние 15-20 лет из-за отсутствия существенных технических и технологических инноваций производительность труда в льноводстве не растет. В этой связи представляет практический интерес анализ перспективных направлений научно-технического прогресса в этой отрасли с точки зрения повышения эффективности производства льнопродукции, в том числе и в плане роста производительности труда.

При проведении такого анализа необходимо иметь в виду, что при расчете производительности труда объем произведенной волокнистой продукции льна-долгунца недостаточно выражать лишь в показателях ее физической массы. Потребительская ценность льнотресты и льноволокна существенно зависит от уровня качества, показателем которого

является номер соответствующего вида продукции. Поэтому объем производства волокнистой продукции при расчете производительности труда целесообразно выражать в центнеро-номерах (произведение массы на номер) или в ее стоимости по закупочным ценам.

Основным направлением научно-технического прогресса и, соответственно, наиболее важным фактором повышения производительности труда в российском льноводстве является интенсификация производства на основе увеличения среднегодового внесения в льняных севооборотах органических удобрений как минимум 8-10 т и минеральных – 15-2,0 ц д.в. на гектар пашни, повышения качества посевного материала, улучшения обработки почвы и усиления химических мер борьбы с сорняками, роста технической оснащенности для обеспечения своевременного выполнения технологических операций.

Урожайность льноволокна в стране в среднем за последние 7 лет находится на уровне 5 ц/га, но результаты работы колхозов «Мир», «Победа» Торжокского района Тверской области и ряда других хозяйств показывают, что на основе интенсификации производства ее можно удвоить.

При повышении урожайности волокна с 5 до 10 ц/га и семян с 2 до 4 ц/га затраты труда на 1 ц льнопродукции снижаются в 1,5 раза. Это связано с тем, что объем трудовых затрат на выполнение большинства полевых механизированных работ зависит от возделываемой площади, а не от урожайности. Это касается операций по обработке почвы, посеву, внесению пестицидов, терблению, комбайновой уборке, оборачиванию лент и др.

Кроме того, создание более благоприятных условий для роста и развития растений льна ведет к повышению не только урожайности, но и качества продукции. Урожайности льноволокна

5 ц/га соответствует средний номер льнотресты 1,12. При урожайности 10 ц/га ее исходное качество возрастает до номера 1,75, а стоимость содержащегося в льнотресте волокна – в 1,4 раза [1]. Таким образом, при удвоении урожайности стоимость волокнистой продукции с единицы площади увеличивается в 2,8 раза.

Но чтобы сохранить достигнутое в процессе выращивания высокое качество льносырья, необходимо своевременно провести уборочные работы. Для этого в условиях дефицита механизаторских кадров нужно обеспечить отрасль высокопроизводительной уборочной техникой. Необходима замена прицепных льноуборочных машин на более производительные самоходные, что предусмотрено в концепции обеспечения предприятий льняного комплекса техникой и технологическим оборудованием по выращиванию, уборке льна и его глубокой переработке на 2008-2012 годы и на период до 2020 года [2]. Это позволит не только полнее сохранить исходное качество волокнистой продукции, но и существенно снизить трудоемкость технологических операций.

Как показывает опыт льносеющих стран Западной Европы, ширину захвата льноуборочных машин в связи с более высокой их маневренностью можно увеличить в 2 раза по сравнению с прицепными. При этом стебли при комбайновой уборке или при терблении укладываются в две ленты, что позволяет использовать двухпосевные машины и на оборачивании лент, и подъеме льнотресты. Благодаря удобству управления скорость самоходных машин в 1,5-2 раза выше, чем прицепных. Производительность самоходных льноуборочных машин практически в 3 раза превышает производительность прицепных агрегатов.

В настоящее время отечественные льноуборочные машины агрегируются с тракторами МТЗ-80, что обуславливает преобладание тракторов этой марки в системе машин льносеющих хозяйств и приводит к их вынужденному использованию также и на обработке почвы и на других работах. Использование на обработке почвы тракторов более высокого тягового класса дает возможность повысить производительность труда на этих операциях как минимум в 2 раза. Пе-

Таблица 1

Динамика затрат труда на возделывание льна-долгунца в Торжокском районе Тверской области

Показатели	1967-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2006
Затраты труда, чел.-ч/га	258	198	133	108	88	64	58	64
Трудоемкость производства льноволокна, чел.-ч/ц	24,1	18,5	17,9	12,8	8,5	7,7	8,5	7,2

Резервы повышения производительности труда в льняном комплексе на основе инноваций

Показатели	Затраты труда на возделывание и первичную переработку льна-долгунца в расчете на 1 га посева, чел.-ч	Стоимость льноволокна в расчете на 1 га посева, тыс. руб.	Производство льноволокна на 1 чел.-ч, руб.	То же в % к исходному уровню
Исходный уровень при урожайности: льноволокна 5 ц/га, семян 2 ц/га	38,5	9,5	247	100
Повышение урожайности в 2 раза и качества льнотресты с №1,125 до №1,75 на основе интенсификации на этапе возделывания	64,4	26,6	413	167
Дополнительно: применение более производительных технических средств на этапе возделывания	56,8	26,6	468	189
применение высокотехнологичных и высокопроизводительных технических средств на этапе первичной переработки	56,8	34,0	599	243

переход на самоходные льноуборочные машины позволит изменить структуру тракторного парка и существенно увеличить долю тракторов с более высокой единичной мощностью.

Вместе с тем перспективы повышения производительности труда на погрузочных и транспортных операциях, а также при сушке и переработке семенной части урожая незначительны. Поэтому при увеличении урожайности льноволокна до 10 ц/га и семян до 4 ц/га применение более производительных уборочных машин и почвообрабатывающих агрегатов позволит сократить в целом трудозатраты на 1 га посева льна в 1,4 раза.

В плане повышения эффективности отечественного льняного комплекса, в том числе и по показателям производительности труда, решающее значение имеет переход в сфере первичной переработки льнотресты на высокотехнологичное оборудование. При увеличении доли длинного волокна с современного уровня (70%) стоимость льноволокна, полученного из 1 т тресты, возрастает почти в 2 раза.

Первичная переработка льнотресты является довольно трудоемким процессом, и важно, чтобы трудозатраты на этом этапе также снижались или хотя бы оставались стабильными. В этом случае производительность труда в целом по технологическому процессу существенно возрастает (табл. 2).

Анализ данных таблицы 2 показывает, что основным фактором роста производительности труда в льняном комплексе является увеличение стоимости льноволокна в расчете на 1 га возделываемой площади с 9,5 до 34,0 тыс. руб., в том числе на основе повышения урожайности и качества волоконистой продукции на этапе возделывания на 17,1 тыс. руб. и на этапе первичной переработки на 7,4 тыс. руб. за счет повышения выхода длинного волокна.

Наиболее сложной является проблема перехода на высокотехнологичное оборудование для первичной переработки льносырья с производительностью 1,5–2 т льнотресты в час. Вряд ли целесообразно в перспективе ориентироваться на приобретение зарубежных технологических линий из-за их дороговизны и недостаточного соответствия особенностям отечественного льносырья.

Вместе с тем модернизация линий российского производства на базе агрегатов типа МТА-Л, имеющих довольно высокую производительность, путем введения модулей, обеспечивающих удаление примесей из слоя сырья, параллелизацию стеблей в слое, комбинирование, а также эффективного слоеформирующего механизма, не решает кардинально вопроса с повышением выхода длинного волокна. Что же касается разработанных в нашей стране агрегатов, которые по выходу длинного волокна приближаются к западноевропейскому уровню, то они имеют очень низкую производительность. Например, применение оборудования на базе агрегата АЛС-1 обеспечивает увеличение стоимости волокна, полученного из 1 т льнотресты, в полтора раза – с 5,3 до 8,1 тыс. руб. Но трудоемкость процесса в расчете на 1 т льнотресты при этом возрастает с 10,1 до 35,0 чел.-ч, или в 3,5 раза, что означает более чем двукратное снижение производительности труда на этом этапе.

При сложившемся уровне оплаты труда дополнительные трудозатраты в данном случае окупаются за счет увеличения стоимости волокна и обеспечивают прирост прибыли. Но столь низкая производительность этого агрегата, которая в 5–7 раз ниже, чем у зарубежных аналогов, делает его малоперспективным.

Переработка льнотресты на устаревшем оборудовании экономически неэффективна, но при переходе на применение агрегатов АЛС-1 дополнительные трудозатраты в расчете на 1 га посева льна при урожайности волокна 10 ц/га увеличиваются на 96 чел.-ч. Это не идет ни в какое сравнение с экономией живого труда в объеме 7,6 чел.-ч за счет перехода на более производительную технику на этапе возделывания льна. Поэтому срочно необходимо решать вопросы разработки и производства отечественных линий по переработке сырья с производительностью 1,5–2 т льнотресты в час, обеспечивающих увеличение доли длинного волокна до 50–70%.

Литература

1. Поздняков Б.А., Ковалев М.М. Организационно-экономические аспекты технологии льняного комплекса (монография). – Тверь, 2006. – 208 с.
2. Лачуга Ю.Ф. [и др.]. Концепция обеспечения предприятий льняного комплекса техникой и технологическим оборудованием по выращиванию, уборке льна и его глубокой переработке на 2008-2012 годы и на период до 2020 года. – М.: МСХ РФ, 2008. – 28 с.

Аннотация. Основными факторами повышения производительности труда в льняном комплексе России в настоящее время являются интенсификация производства и применение более производительной техники на этапе возделывания; а также переход на высокотехнологичное оборудование при первичной переработке льносырья с пропускной способностью на уровне зарубежных аналогов.

Ключевые слова: лен-долгунец; возделывание; переработка; трудоемкость; прогноз роста производительности труда.

Abstract. Production intensification and use of high-production machinery in cultivation period are the main factors of working efficiency increase in flax production sector of Russia at the present time. That is equally important to launch high-technology equipment for raw flax primary processing. Their technical characteristics and capacity should be matched to foreign analogs.

Key words: long-fibred flax; cultivation (raising); processing; labour intensity; labour productivity rise prediction (prognosis, forecast).

УДК 631.151.6(470.43)

ОПЫТ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Р.В. НЕКРАСОВ, руководитель Управления развития межотраслевых комплексов, кандидат экономических наук

(Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, тел.: (84 663) 46-448; эл. почта: nekрасov-@mail.ru)

В последнее время теория кластерного развития, во многом благодаря трудам проф. М. Портера, стала предметом активного обсуждения в российских научных и политических кругах. Ее пытаются применить к самым разнообразным направлениям хозяйственной деятельности: от создания космической и авиационной техники до туристического бизнеса. Не осталась в стороне от этой проблемы и аграрная экономическая наука.

В мировой экономической практике уже существуют многочисленные факты успешного применения кластерного подхода к решению проблемы повышения конкурентоспособности бизнеса и ускорения темпов социально-экономического развития [4]. На сегодняшний день кластерные технологии положены в основу концепций, стратегий и программ экономического развития многих государств мира, в том числе и стран бывшего СССР: Казахстана, Киргизии, Украины [5, 8, 9, 10].

Положения теории кластерного развития в последнее время широко используются в Российской Федерации при подготовке официальных документов на федеральном [2] и региональном [6, 7] уровнях государственного управления, что не только подтверждает их юридическое признание, но и создает необходимые стартовые условия для практической реализации.

Несмотря на общность теоретической базы, перенос кластерных концепций на российскую почву привел к появлению широкого спектра противоречивых мнений относительно дефиниции экономической категории «кластер» и понимания сути кластерных отношений. Приведем несколько примеров.

В силу ряда причин нам сложно согласиться с позицией, когда кластер рассматривается как «институциональное соглашение о сотрудничестве между владельцами факторов производства (организаций, индивидуальных предпринимате-

лей), с одной стороны, и организациями сферы науки и образования, и государственного управления, с другой...» [9]. Во-первых, не совсем удачным, на наш взгляд, выглядит отождествление кластера с соглашением, так как трансакции в кластере обусловлены экономической выгодой и не всегда имеют формальное выражение. Во-вторых, все вышеперечисленные субъекты могут располагаться на ограниченной территории, но заниматься принципиально разными направлениями бизнеса (особенно в высокоурбанизированных регионах), то есть отсутствует указание на общность деятельности между ними.

Несколько спорным представляется и определение производственно-экологического кластера, состав которого ограничен только «производителями, кооперативами различных форм, перерабатывающими и обслуживающими производствами» [10]. Очень сложно представить, что такая система без участия научных организаций сможет продуцировать инновационные технологии, а без участия местной власти – решать организационные проблемы. Кроме того, следует указать и на необходимость обеспечения конкурентоспособности продукции, без которой формирование кластера теряет смысл. Исходя из этого соображения, мы не можем согласиться с утверждением авторов относительно того, что географические границы кластера могут ограничиваться одной организацией, так как конкуренция в этом случае в принципе невозможна.

Вызывает вопросы и предложенная модель инновационно-экономического кластера агропромышленного кластера Якутии [1]. В частности, непонятно, почему кластер агропромышленного комплекса должен сосредоточиться вокруг «базовой отрасли промышленности», а, например, не сельского хозяйства. Также, на наш взгляд, не стоит строго увязывать деятельность кластера с выпуском экспортоориентиро-

ванной продукции, так как в этом случае из поля зрения выпадают локальные кластеры, ориентированные на местные рынки.

По нашему мнению, для получения приемлемого определения экономической категории «кластер» необходимо выявить основные признаки наличия кластерных отношений. В этом смысле большой интерес представляет работа А.Е. Романова и В.П. Арашукова, в которой изложены основные принципы создания и функционирования кластеров [5]. Соглашаясь с ними принципиально, хотелось бы все же высказать свою точку зрения на эти аспекты. По нашему мнению, к числу основных признаков кластерных отношений можно отнести следующие:

1. На определенной территории (географическая локализация) функционируют организации, выпускающие однородную и конкурентоспособную продукцию (ядро кластера).

В определениях указанных выше авторов [5] акцент делается на географическую близость участников кластера и их конкурентоспособность. Вместе с тем мы считаем принципиально важным указать на однородность выпускаемого ими конечного продукта, который и определяет название кластера (автомобильный, финансовый и т.п.). Это связано с тем, что на определенной территории могут находиться несколько успешных и конкурентоспособных предприятий, но функционирующих автономно и имеющих ограниченный круг общих вопросов. Существует достаточное число примеров из отечественной и зарубежной экономической практики, подтверждающих выдвинутое нами положение. В частности, в Самарской области находятся лидеры авиационно-космического и автомобильного кластеров, на Севере Италии – кластера по производству керамической плитки и автомобилей и т.п.

Следует подчеркнуть, что производство экспортной продукции не является обязательным условием существования кластера, так как значительная ее часть может ориентироваться на национальные или даже местные рынки.

2. Члены кластера взаимодействуют и развивают кластерные отношения в рамках общей продуктово-технологической цепочки.

Наряду с географически локализованными компаниями, выпускающими схожую продукцию, гораздо более многочисленными участниками кластерных отношений явля-

ются организации, представляющие смежные и взаимосвязанные отрасли. Исходя из этого, важное практическое и научное значение имеет определение точного состава участников кластера или проверка гипотезы о вхождении конкретного хозяйствующего субъекта в экономический кластер. По нашему мнению, данная процедура должна осуществляться на основе объективных параметров, в качестве основного из которых мы предлагаем использовать принадлежность хозяйствующего субъекта к продуктово-технологической цепочке кластера. Если значительная часть экономической активности предприятия (продукция, услуги, денежные потоки и т.п.) направлена на создание или производство конечной продукции кластера, то оно, несомненно, является его участником и должно рассматриваться как субъект кластерных отношений.

3. У членов кластера существует определенная самостоятельность при принятии решений, выступающая основой конкуренции.

Исследователи едины во мнении, что конкуренция между участниками кластера является обязательным условием для его существования и успешного функционирования. Конкурентная борьба внутри кластера выступает основным стимулом для продуцирования инноваций и в конечном итоге для развития кластера в целом. Следует особо отметить, что конкуренция в кластере носит многоуровневый характер и должна рассматриваться по таким аспектам, как:

- глобальное соперничество конечного продукта кластера на рынке;
- соревнование между участниками кластерных отношений за долю в стоимости конечного продукта;
- в настоящее время конкуренция во все большей степени сосредоточивается на «нематериальных» аспектах, таких, как брэнды, ноу-хау, маркетинг.

Самостоятельность участников кластера выражается также в добровольности их участия в совместной деятельности – фирмы самостоятельно определяют формы и масштабы своего взаимодействия с внешним окружением, ориентируясь на собственные целевые индикаторы развития.

4. В кластере активно развиваются кооперационные процессы.

Близкое взаиморасположение организаций, входящих в кластер,

способствует установлению тесных контактов между ними как в сфере бизнеса, так и на личном уровне. На основе прямого общения участники кластера определяют круг общих проблем, намечают совместные действия по их решению, а также доводят свою позицию до других хозяйствующих субъектов и органов власти.

К числу наиболее важных задач, которые решаются в кластере на основе кооперации, относятся:

- упрощение доступа к новейшим технологиям;
- распределение рисков в различных формах совместной деятельности;
- совместный выход на внешние рынки;
- организация общих научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (далее – НИ-ОКР);
- совместное использование знаний, технологий, производственных площадок и инфраструктурных сетей;
- ускорение процессов обучения за счет концентрации и деловых контактов специалистов;
- снижение трансакционных издержек в различных областях за счет повышения уровня доверия между участниками кластера.

Таким образом, кластер создает дополнительные возможности для ведения конструктивного и эффективного диалога между компаниями, органами власти и другими заинтересованными структурами, к которым относятся научные учреждения, средства массовой информации, профсоюзы и т.п.

5. Кластер характеризуется повышенной инновационной активностью.

Абсолютное большинство кластеров (относительно обособленно в этом аспекте следует рассматривать ресурсозависимые кластеры – Р.Н.) добились конкурентных преимуществ за счет постоянного создания и внедрения инноваций. Инновационный характер деятельности кластера обеспечен за счет уникального сочетания конкурентной борьбы и кооперационных процессов в нем. При этом конкуренция выступает в качестве основного стимула для создания инноваций, а кооперация обеспечивает их быстрое распространение между другими участниками кластера. При этом исследователи однозначно указывают на прямую зависимость между силой конкуренции и интенсивностью инновационной деятельности.

Данный факт может быть использован при реализации процедуры диагностики наличия экономического кластера: повышенная инновационная активность на определенной территории может рассматриваться как косвенный признак существования кластера.

6. По отношению к внешней среде кластер воспринимается и функционирует как единый организм.

Данное положение мы выдвигаем исходя из многоаспектности кластерных отношений. В условиях глобальной экономики в соперничество вступают не отдельные компании, а целые регионы, что вынуждает конкурентов рассматривать соперников через призму общности. Аналогично и административные структуры, подготавливая управленческие решения в русле кластерных теорий, ориентируются на совокупность фирм и социально-экономическое развитие вверенных им территорий.

7. В развитии кластера, в зависимости от его масштаба, самое непосредственное участие принимают государственные органы власти соответствующего уровня. Именно они зачастую выполняют роль катализатора экономической и инновационной активности для конкретных отраслей и территорий, создавая необходимые предпосылки для деятельности кластерных структур.

Обобщая изложенный теоретический материал, под **кластером в экономике мы предлагаем понимать добровольное объединение производственных, научных, инфраструктурных организаций с участием органов власти, которое функционирует на определенной территории, воспринимается внешней средой как единое целое, создает, выпускает, продвигает и реализует однородную и конкурентоспособную продукцию в рамках единой продуктово-технологической цепочки. При этом во взаимодействии в кластере характеризуется одновременным наличием высокого уровня конкуренции, кооперации и инновационной активности.**

Нашей принципиальной позицией является то, что экономический кластер не может быть создан без проведения комплексных научных исследований, которые позволили бы установить пригодность конкретной территории для развития определенного вида деятельности. Зачастую вывод о существовании кластера на определенной территории делается исследователями на основе атрибутивных (каче-

ственных) признаков, таких, как наличие известных предприятий и научных организаций, производство конкурентоспособной продукции или присутствие термина «кластер» в официальных документах. Просчеты на этапе диагностики кластера могут не только повлечь ошибочные научные выводы, но и привести к неэффективному использованию ресурсов, направляемых на реализацию государственной кластерной политики [3].

Самарская область является одним из первых регионов Российской Федерации, органы исполнительной власти которого попытались на практике реализовать основные положения теории кластерного развития. Принятие решения об использовании кластерного подхода как инструмента регионального развития базировалось на материалах научных исследований, основными исполнителями которых были Поволжское отделение Российской инженерной академии, ООО «Национальный институт конкурентоспособности» и ГОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет». В ходе их проведения были решены следующие целевые задачи:

апробированы на практике различные методы диагностики кластеров;

выявлены и классифицированы потенциальные кластеры в экономике региона, определены их ключевые участники и доминирующие взаимосвязи, географические границы, описаны характерные черты;

осуществлена комплексная оценка эффективности функционирования региональных кластеров, определено влияние кластеров на развитие региона, выявлены источники конкурентоспособности кластеров, выделены основные типы кластеров с позиции возможностей и инструментов стимулирования их развития;

предложены и обоснованы конкретные кластерные инициативы с учетом индивидуальных особенностей кластеров и структурно-динамических пропорций экономического развития области.

По результатам серии научно-исследовательских работ, финансируемых из областного бюджета, учеными было выделено 5 основных кластеров в регионе: автомобильный, авиационно-космический, нефтехимический, транспортно-логистический и туристско-рекреационный.

Наибольший прогресс, по мнению экспертов, наблюдается в автомо-

билном кластере региона. Автомобилестроение является одной из системообразующих отраслей региональной экономики. В данном кластере сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области. Его ядро составляют два доминирующих автосборочных предприятия г. Тольятти: ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «ДжиЭм-АвтоВАЗ». Кроме них можно выделить также сызранскую и тольяттинскую площадки, производящие специальные автомобили в небольших масштабах.

Поставщиками деталей и комплектующих для ОАО «АвтоВАЗ» являются порядка 700 компаний с общей численностью занятых около 2 млн чел. Подготовку и переподготовку кадров для организаций автомобильного кластера осуществляют высшие учебные заведения, колледжи области, профессионально-технические училища, учебный центр ОАО «АвтоВАЗ».

Исследования и разработки в сфере новых технологий, материалов, комплектующих осуществляет главным образом, научно-технический центр ОАО «АвтоВАЗ» – крупнейшая в России научно-исследовательская, конструкторская и технологическая организация. Работы проводятся также специализированными бюро организаций – производителей автокомплектующих, подразделениями вузов и научных организаций области.

Поволжское отделение Российской инженерной академии взаимодействует с ОАО «АвтоВАЗ» с 1994 года и в настоящее время является и оператором кластера, и инжиниринговой компанией, обеспечивающей координацию и выступающей в качестве генподрядчика по ряду крупных проектов. Вместе со своими партнерами Поволжское отделение Российской инженерной академии содействует интеграции российского автомобилестроения в мировое, формирует национальную школу производства автомобилей и автокомпонентов.

Автомобильный кластер Самарской области характеризуется ярко выраженными чертами, свойственными кластерам типа «втулка и спицы» – с крупной (одной или несколькими) центральной организацией, окруженной широкой разветвленной сетью поставщиков.

В настоящее время Самарская область – единственный российский регион, которому удалось вой-

ти в международный проект «Европейская сеть автомобильных кластеров» (NEAC – Network of European Automotive Competence Clusters) в рамках Программы Европейского Союза по развитию сети автомобильных кластеров Европы. Данный проект дает широкие возможности для использования международного опыта в развитии автомобильных кластеров.

Ответственным за реализацию кластерной политики в регионе является министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. Кроме того, в ней принимают активное участие профильные органы исполнительной власти (министерство промышленности, энергетики и технологий, министерство транспорта, связи и автомобильных дорог и др.), муниципальные образования, предприятия, их союзы и ассоциации, торгово-промышленная палата, научные учреждения региона. Для оперативного управления региональными кластерными проектами было создано областное государственное учреждение «Агентство экономического развития Самарской области», а для стимулирования инновационной активности в экономике региона – областное государственное учреждение «Агентство инновационного развития Самарской области».

Именно Министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области была разработана «Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года», утвержденная постановлением Правительства Самарской области от 9 октября 2006 года №129 [7]. Этот документ предусматривает применение кластерного подхода к развитию всех основных отраслей региональной экономики.

Все кластеры были разделены на две группы: сформировавшиеся (автомобильный, авиационно-космический, нефтедобывающий, химический, производство энергии, агроиндустриальный) и перспективные, обеспечивающие создание и развитие новых конкурентных преимуществ области (транспортно-логистический, туристско-рекреационный, информационных технологий, инновационно-внедренческий). Для каждого кластера был разработан индивидуальный комплекс мероприятий, направленных на развитие и повышение их конкурентоспособности в условиях глобальной экономики. Например, стратегическим



Рисунок 1. Стратегические кластеры Самарской области

приоритетом автомобильного кластера является реализация проекта создания промышленно-производственной особой экономической зоны в г. Тольятти, специализированной на организации производств высокотехнологичных автокомпонентов нового поколения для российских и зарубежных производителей автомобилей. Кроме того, в настоящее время завершается подготовка проекта создания инновационно-технологического бизнес-инкубатора и технико-внедренческого парка на основе интеграции ресурсов региональных вузов, ОАО «АвтоВАЗ» и других промышленных предприятий.

В 2008 году Правительство Самарской области перешло к прямому финансированию проектов создания и развития территориально-производственных кластеров. Законом Самарской области «Об областном бюджете на 2008 год и плановый период 2009 и 2010 годов» от 27 ноября 2007 года №134 на эти цели предусмотрено около 50 млн руб. Основными направлениями бюджетных расходов являются:

разработка проектов общесистемных документов региональной кластерной политики (руководств по развитию кластеров, нормативно-правовой документации, организационных документов кластера, организационных структур кластера и т.п.);

реализация проектов международного сотрудничества по развитию региональных кластеров;

подготовка и проведение ежегодного межрегионального экономического форума «Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики» (проводился в регионе в 2007 и 2008 годах);

внедрение современных информационных технологий для управления и развития кластера, создание информационной системы кластера.

Рассмотрим более подробно перспективы развития регионального **агроиндустриального кластера**. По сравнению с другими сформировавшимися региональными кластерами, он является наиболее проблемным, в нем до настоящего времени не созданы коорди-

нирующие структуры. Существующая система бизнес-отношений в АПК региона не способствует повышению его конкурентоспособности, так как отсутствует координация совместных действий участников. В настоящее время баланс «рыночной власти» сместился от сельскохозяйственных товаропроизводителей в сторону перерабатывающих и торговых структур. В конечном итоге это приводит к возникновению серьезных диспропорций на региональном продовольственном рынке.

Среднегодовые темпы роста потребления основных продуктов питания, за исключением картофеля и овощей, значительно превосходят аналогичные показатели их производства. Наиболее сложная ситуация сложилась на рынках молочных продуктов и яиц, где рост потребления сопровождается спадом регионального производства. Картофельводство и овощеводство в регионе развиваются очень динамично, что обусловлено высоким уровнем прибыльности этих направлений агробизнеса.

Развитие агроиндустриального кластера Самарской области планируется осуществлять на основе его дальнейшего структурирования по отраслевому принципу. В дальнейшем в нем могут быть сформированы крупные и относительно самостоятельные составные части – подкластеры (рис. 2).

В долгосрочной перспективе локомотивами развития самарского АПК определены животноводческие подкластеры – мясопродуктовый и молокопродуктовый, так как именно они способны обеспечить наиболее полное использование потенциала региона, создают условия для стабильной занятости населения и максимизируют региональную добавленную стоимость. Кроме того, особое внимание предполагалось уделить развитию холдинговых структур в региональном АПК, которые в перспективе должны стать основными участниками агроиндустриального кластера [7].

Нами было проведено самостоятельное исследование, которое было направлено на изучение сильных и слабых сторон выделенных подкластеров по следующим позициям:

роль и значение для социально-экономического развития региона и агропромышленного комплекса; масштаб и динамика развития;

сравнительные характеристики по отношению к соседним регио-



Рисунок 2. Структура агроиндустриального кластера Самарской области

нам и среднероссийскому уровню; уровень развития вспомогательных и обслуживающих производств, инфраструктуры, региональная научная база;

уровень прибыльности, инвестиционная привлекательность и инновационная активность;

наличие и динамика экспорта продукции;

общие тенденции развития отрасли в мире и в Российской Федерации;

уровень зависимости регионального продовольственного рынка от инорегиональных и импортных поставок;

соответствие приоритетам государственной аграрной политики.

По результатам проведенной ра-

боты была дана краткая характеристика сильных и слабых сторон выделенных подкластеров, определен потенциал их кластеризации (см. таблицу). По нашему мнению, в АПК Самарской области наилучшие предпосылки существуют для формирования картофельного и плодоовощного подкластеров. В настоящее время это наиболее прибыльные и динамично развивающиеся направления аграрного бизнеса, активно выходящие на рынки за пределами региона. Участники кластера расположены очень компактно в районах функционирования мелиоративных систем.

Мы считаем, что зернопродуктовый, масличный и мясопродукто-

вый подкластеры следует рассматривать на более высоком (межрегиональном) уровне агрегации. Это обусловлено тем, что значительная часть участников названных подкластеров имеет устойчивые связи с инорегиональными бизнес-субъектами (переработчики, торговля, поставщики ресурсов, консалтинг и т.п.), то есть их наиболее динамичное развитие может быть обеспечено на межрегиональном уровне.

По нашему мнению, усилия Правительства Самарской области прежде всего должны быть направлены на решение следующих первоочередных проблем:

- развитие неформальных структур в агробизнесе, отсутствие ко-

Характеристика компонентов агроиндустриального кластера Самарской области

Подкластер	Сильные стороны	Слабые стороны	Потенциал кластеризации
Мясопродуктовый (лидеры – птицеводство и свиноводство, специализированное производство говядины и баранины развито незначительно)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий потенциал и значительные темпы роста спроса на региональном рынке. 2. Значительный приток инвестиций в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК». 3. Развитое кормопроизводство и переработка. 4. Положительная динамика объемов и рентабельности производства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабильность мясного рынка из-за таможенно-тарифной политики. 2. Существенные ветеринарные и экологические риски. 3. Отсутствие стабильных отношений с производителями фуражного зерна. 4. Отсутствие постоянного взаимодействия между производителями. 	Выше среднего
Молокопродуктовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий потенциал и значительные темпы роста спроса на региональном рынке. 2. омпактное размещение молокопроизводящих хозяйств по территории области. 3. Развитое кормопроизводство и переработка, наличие завода по производству оборудования для молочных ферм. 4. Значительный приток инвестиций в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК». 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение поголовья из-за низкой экономической эффективности молочного животноводства, снижение объемов производства. 2. Низкий технологический уровень производства. 3. Распространенность лейкоза, туберкулеза. 4. Отсутствие технических регламентов, значительный ввоз сухого молока. 5. Отсутствие неформальных отраслевых структур. 	Средний
Зернопродуктовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основной продукт самарского АПК. 2. Значительный экспортный потенциал. 3. Развитые переработка и хранение. 4. Рост объемов спроса на фуражное зерно в регионе. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Существенная колеблемость производственных показателей и конъюнктуры зернового рынка отражается на норме прибыли. 2. Низкий технический и технологический уровень большинства зернопроизводящих хозяйств не позволяет добиться высокой урожайности. 3. Абсолютное большинство земельных участков сельскохозяйственного назначения оформлены в коллективно-долевую собственность. 	Средний
Масличный (основная отрасль – производство подсолнечника)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Очень высокая экономическая эффективность. 2. Развитая инфраструктура переработки и хранения. 3. Значительная экспортная активность. 4. Интенсивное развитие производства альтернативных масличных культур (рапса, льна масличного, горчицы и др.). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Экологические угрозы (удельный вес подсолнечника в севообороте значительно превышает агротехнические нормы). 2. Необходима модернизация мощностей перерабатывающих предприятий. 3. Абсолютное большинство земельных участков сельскохозяйственного назначения оформлены в коллективно-долевую собственность. 	Выше среднего

Картофельный	<ol style="list-style-type: none"> Самый прибыльный вид сельскохозяйственной продукции в Самарской области. Высокий уровень урожайности. Компактное расположение картофелеводческих хозяйств. Развитое производство специализированной техники. Значительная экспортная активность. Наличие уникальных специализированных семеноводческих хозяйств. 	<ol style="list-style-type: none"> Ограниченная площадь орошаемых земель, постоянный рост затрат на орошение. Отсутствие мощностей для переработки картофеля в регионе, недостаток современных хранилищ. Достигнут предельный уровень насыщения регионального рынка. 	Высокий
Плодоовощной (85% – овощи, остальное – фрукты и ягоды)	<ol style="list-style-type: none"> Динамичное развитие и высокие производственные показатели. Компактное расположение производителей. Активное участие малых форм хозяйствования в развитии отрасли. Интерес инвесторов к развитию бизнеса. Появление специализированных видов деятельности для обслуживания бизнеса (изготовление и монтаж теплиц, производство грунтов и т.п.). 	<ol style="list-style-type: none"> Ограниченная площадь орошаемых земель, постоянный рост затрат на орошение. Низкий уровень развития мощностей для переработки плодоовощной продукции в регионе, недостаток современных хранилищ. Трудности с распространением продукции, в том числе и на крупных рынках региона (г. Самара и г. Тольятти). Дефицит трудовых ресурсов, в том числе и из-за государственной миграционной политики. 	Высокий
Свеклосахарный	<ol style="list-style-type: none"> Очень перспективный региональный рынок. Опыт производства (в 1990 г. посевами этой культуры в области было занято 15 тыс. га, функционировал сахарный завод). Прибыльный бизнес в масштабах РФ. 	<ol style="list-style-type: none"> Необходимость значительных стартовых инвестиций в производство и переработку для начала проекта. Производство и переработка сахарной свеклы в области с 2008 г. прекращены. Неоптимальные природно-климатические условия для возделывания 	Низкий

торых ограничивает возможности использования инструментов государственно-частного партнерства при выработке и реализации кластерных инициатив;

- решение вопросов собственности на землю, из-за которых многие инвесторы не рискуют заниматься аграрным бизнесом;

- кадровое обеспечение агропроизводства;

- формирование эффективной системы информационного обеспечения АПК;

- реализация комплекса мероприятий по стимулированию конкуренции на продовольственном рынке для облегчения доступа сельскохозяйственной продукции к потребителю.

С момента начала реализации стратегии кластерного развития Самарской области прошло менее двух лет, однако уже сейчас надо отметить, что существует объективная необходимость научного обеспечения эффективного решения таких актуальных вопросов кластерного развития, как:

формирование единого подхода к пониманию сути кластерных отношений, использованию понятийного аппарата, классификации кластеров в экономике;

совершенствование методологии исследования экономического пространства с целью выявления

функционирующих и потенциальных экономических кластеров;

количественное измерение кластерных эффектов как в производственно-финансовой, так и в социально-экономической сферах;

выработка и реализация кластерных инициатив, обеспечивающих не только максимальное развитие кластерных структур, но и эффективное использование направляемых на их развитие ресурсов.

Литература

- Дарбасов В., Егоров Н. Инновационно-экономический кластер агропромышленного комплекса Якутии. // АПК: экономика, управление. – 2008. – №8. – С. 25-27.
- Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации // www.minregion.ru.
- Некрасов Р.В. Методологические вопросы статистической диагностики наличия экономических кластеров в регионе. // Ве-

стник Оренбургского государственного университета. – 2008. – №84. – С. 44-49.

4. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2005. – 608 с.

5. Романов А.Е., Арашуков В.П. Агропромышленные кластеры России - новый миф или перспектива. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №7. – С. 27-30.

6. Стратегия развития Томской области до 2020 года // <http://strategia.tomsk.ru/docs.html>.

7. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г. // <http://www.economy.samregion.ru>.

8. Третьяк В.П. Кластеры предприятий – М.: «Август-Борг». – 2006. – 132 с.

9. Хуртаев К.И. Производственный кластер: сущность и значение для развития экономики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. – №6. – С. 39- 42.

10. Хухрин А.С., Примак А.А., Пехутова Е.А. Агропромышленные кластеры: российская модель. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. – №7. – С. 30-34.

Аннотация. Изложены основные специфические черты кластерных отношений в экономике, дано определение кластера. Рассмотрена стратегия кластерного развития Самарской области на примере автомобильного и агроиндустриального кластеров. Приведена характеристика компонентов агроиндустриального кластера области, дана оценка перспектив развития его подкластеров.

Ключевые слова: кластер, стратегия социально-экономического развития Самарской области; кластерная политика; агроиндустриальный кластер; агропромышленный комплекс; кластерные инициативы.

Abstract. Cluster definition and main specific attributes of cluster relations in economics are presented in the article. Cluster development strategy of Samara oblast is considered by example motor transport and agro-industrial clusters. The author described agro-industrial cluster components of Samara oblast and assessed prospects of the sub-cluster development.

Key words: cluster; socio-economic development strategy of Samara oblast; cluster policy; agro-industrial cluster; agricultural sector; initiative of cluster creation.

КОММЕНТАРИЙ К СТАТЬЕ Р.В. НЕКРАСОВА «ОПЫТ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ»

А.С. ХУХРИН, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник (Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве, тел.: (495) 700-07-70)

Содержание данной статьи представляет значительный практический и теоретический интерес, поскольку является отражением Стратегии социально-экономического развития Самарской области. Кластерные инициативы реализуются в Самарской области около двух лет. Вместе с тем содержание Стратегии не представляется бесспорным, и не все ее нюансы и тонкости, имеющие принципиальное значение, полностью раскрыты в статье, хотя они и реализуются на практике или будут реализованы в ближайшем будущем. Приведем наиболее существенные выдержки и прокомментируем их:

1) «Развитие агроиндустриальных кластеров Самарской области будет осуществляться в первую очередь на основе его дальнейшего структурирования по продуктовому принципу» [1].

Даже классические кластеры по М. Портеру предполагают создание межотраслевых формирований и **не ограничиваются только отраслями АПК**, например, кластер конкурентоспособных отраслей в экономике Дании, Калифорнийский винодельческий кластер в США [2, 3].

2) «В стратегической перспективе холдинговые образования должны стать основными игроками, определяющими развитие агроиндустриального кластера»... «Одним из главных направлений Стратегии развития АПК Самарской области является развитие малого бизнеса и предпринимательства на селе. ЛПХ почти полностью обеспечивают население области отдельными продуктами питания. В ЛПХ производится более 60% валовой продукции сельского хозяйства (картофеля – 85%, овощей – 90%, плодов и ягод – 92%, мяса – 60%, молока – 56%, яиц – 73%)» [1].

Практика показывает («Стойленская Нива» Белгородской области и др.), что агрохолдинги не всегда поддерживают развитие ЛПХ в регионах и нередко уступают по эффективности «обычным», традиционным сельхозпредприятиям, так как ориентированы строго на получение прибыли, а не на решение социально-экономических проблем. Это явное противоречие Стратегии. Поэтому нельзя столь категорично утверждать, что агрохолдинги однозначно

должны являться «ядрами» кластеров и априори эффективнее сельхозпредприятий. Выбор «ядра» кластера определяется конкретной ситуацией.

3) «Основной формой развития кооперационных и интеграционных отношений в АПК станет поглощение более сильными бизнес-единицами продуктовой цепочки своих партнеров. В качестве компаний-интеграторов будут выступать лидеры отрасли, организации пищевой и перерабатывающей промышленности, торговые компании, финансовые группы» [1].

Такое «развитие» через «поглощение» более сильными более слабыми (ЛПХ, КФХ, СХП и др.) исключает в принципе формирование кластеров

на основе добровольности и взаимовыгодности, то есть их самоорганизацию (хотя бы отчасти).

В целом, отмечая достоинства и слабые стороны комментируемой статьи, необходимо подчеркнуть, что они являются выражением содержания Стратегии, а не субъективной точки зрения автора. Принципиально, что спорные моменты, рассмотренные здесь, присущи и другим региональным стратегиям, в частности, Тамбовской области. Это, видимо, связано с тем, что стратегии социально-экономического развития регионов разрабатываются Центром стратегических разработок, специалисты которого в полной мере не представляют себе особенностей, нюансов реалий сельского хозяйства России.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г. // <http://www.economy.samregion.ru>
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: «Международные отношения». – 1993. – 896 с.
3. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Изд-кий дом «Вильямс». – 2000. – 485 с.

ИНФОРМАЦИЯ

База вакансий

Российский союз сельской молодежи при поддержке Российского аграрного движения и Министерства сельского хозяйства России сформировал единую базу вакансий для трудоустройства выпускников аграрных вузов и сельской молодежи. В сложившейся ситуации финансового кризиса большой процент населения теряет работу, и перед выпускниками аграрных вузов встает проблема поиска работы. В связи с этим было принято решение о создании единой базы вакансий, с помощью которой выпускники аграрных вузов и молодые специалисты смогли бы трудоустроиться.

База вакансий сформирована особым образом. В ней представлены все регионы страны, и желающие трудоустроиться выпускники могут найти подходящую работу не только в крупных городах и промышленных зонах страны, но и в своем родном городе. Таким образом, организаторы базы вакансий преследуют важную миссию – вернуть некогда уехавших для обучения выпускников в родные края, чтобы, уже будучи специалистами, они могли развивать и совершенствовать жизнь на селе.

База вакансий размещена на сайте Российского союза сельской молодежи - <http://rssm.su> на главной странице в разделе «База вакансий».

База вакансий составлена наиболее удобным для поиска образом. При выборе определенного региона на странице выдается таблица с указанием районов и предприятий, предоставляющих вакансии. Также указаны количество требуемых человек для каждой вакансии, заработная плата, наличие жилья и контактные телефоны.

На середину мая в базе были представлены 69 регионов России и более пяти тысяч вакансий. База вакансий пополняется в ежедневном режиме.

Ассоциация аграрных журналистов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В.И. ГУРОВ, доктор экономических наук, профессор

А.А. ШЕЙКО, соискатель

(Курский государственный технический университет, эл.почта: sheyko-nih@mail.ru)

В настоящее время развитие институциональной структуры аграрной экономики Курской области в части удовлетворения потребности сельхозтоваропроизводителей в инвестиционных ресурсах проявляется, во-первых, в создании системы сельскохозяйственных кредитных кооперативов, во-вторых, в выделении в структуре кредитного рынка сегмента проектного кредитования в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК», в-третьих, в формировании крупных холдинговых структур, способных развивать всю производственную и сбытовую цепочку и формировать серьёзное аграрное лобби.

Однако трансформация институциональной структуры не в полной мере способствует инновационному обновлению и повышению конкурентоспособности аграрного сектора региона. Остаются нерешенными такие проблемы агропромышленного комплекса, как отсутствие конкурентного рынка факторов производства; изношенность и недостаточность основных производственных фондов, низкий уровень технического оснащения, не обеспечивающий расширенное воспроизводство. По-прежнему низки показатели экономической эффективности предприятий АПК: производительность труда, рентабельность хозяйственной деятельности, норма прибыли. При этом остается высокой доля убыточных предприятий в производственной структуре аграрной экономики (см. таблицу).

Уменьшение доли убыточных предприятий в Курской области в 2004-2007 гг. происходило наиболее быстрыми темпами, однако наличие 41% неэффективных хозяйствующих субъектов в аграрной экономике региона позволяет говорить о низком уровне её инвестиционного обеспе-

чения. Сельхозтоваропроизводители лишены инвестиционных ресурсов, позволяющих им добиться прибыльности хозяйственной деятельности.

Направления совершенствования институциональной структуры аграрной экономики должны учитывать экономические интересы хозяйствующих субъектов, функционирующих в условиях диспропорции межотраслевых связей. При этом представляется необходимым совершенствование институциональной структуры аграрной экономики, которая генерировала бы финансовые потоки исключительно в сельское хозяйство и препятствовала оттоку инвестиционных ресурсов в другие сферы экономики.

Стратегия социально-экономического развития Курской области до 2020 года в числе основных стратегических приоритетов региональной политики определяет создание в регионе благоприятных условий для экономической деятельности. К их числу относится повышение инвестиционной активности на основе совершенствования системы регионального управления. Предполагается развитие механизмов частногосударственного партнерства. Несомненно, это в полной мере относится и к аграрному сектору экономики региона.

На наш взгляд, необходимо совершенствование институциональной структуры аграрной экономики в направлении усиления роли управления в распределении капитализируемых сбережений. Исходя из этого, представляется целесообразным формирование специализированного института, способствующего более полному удовлетворению потребности хозяйствующих субъектов в инвестиционных ресурсах. Мы предлагаем создать открытое акционерное общество «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация».

Целью деятельности Областной сельскохозяйственной инвестиционной корпорации должно стать обеспечение роста конкурентоспособности аграрной экономики, её диверсификация, формирование производственной и социальной инфраструктуры на основе улучшения инвестиционного климата региона и реализации инвестиционного потенциала аграрной экономики Курской области.

Деятельность инвестиционной корпорации должна основываться на следующих принципах:

- корпорация участвует в реализации инвестиционных проектов, если они не могут быть профинансированы коммерческими финансовыми институтами на условиях, сопоставимых с условиями финансирования корпорацией;
- деятельность корпорации осуществляется на основе публичности и открытости;
- корпорация участвует в реализации инвестиционных проектов при условии, что они не являются убыточными;
- корпорация не участвует в реализации инвестиционных проектов, не соответствующих требованиям охраны окружающей среды и стандартам экологической эффективности.

Для достижения поставленной цели необходимо наделить новый компонент институциональной

Межобластные сопоставления доли убыточных сельскохозяйственных организаций, % к общему числу СХО

Регионы	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. +, - к 2004 г.
Российская Федерация	50,4	36,9	42,0	35,0	-15,4
Центральный федеральный округ	57,9	46,3	48,0	46,0	-11,9
Белгородская область	50,7	47,1	41,0	42,0	-8,7
Воронежская область	36,3	31,2	33,0	30,0	-6,3
Курская область	62,8	49,8	46,0	41,0	-21,8
Липецкая область	54,8	42,0	48,0	46,0	-8,8
Тамбовская область	45,9	29,3	48,0	42,0	-3,9

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

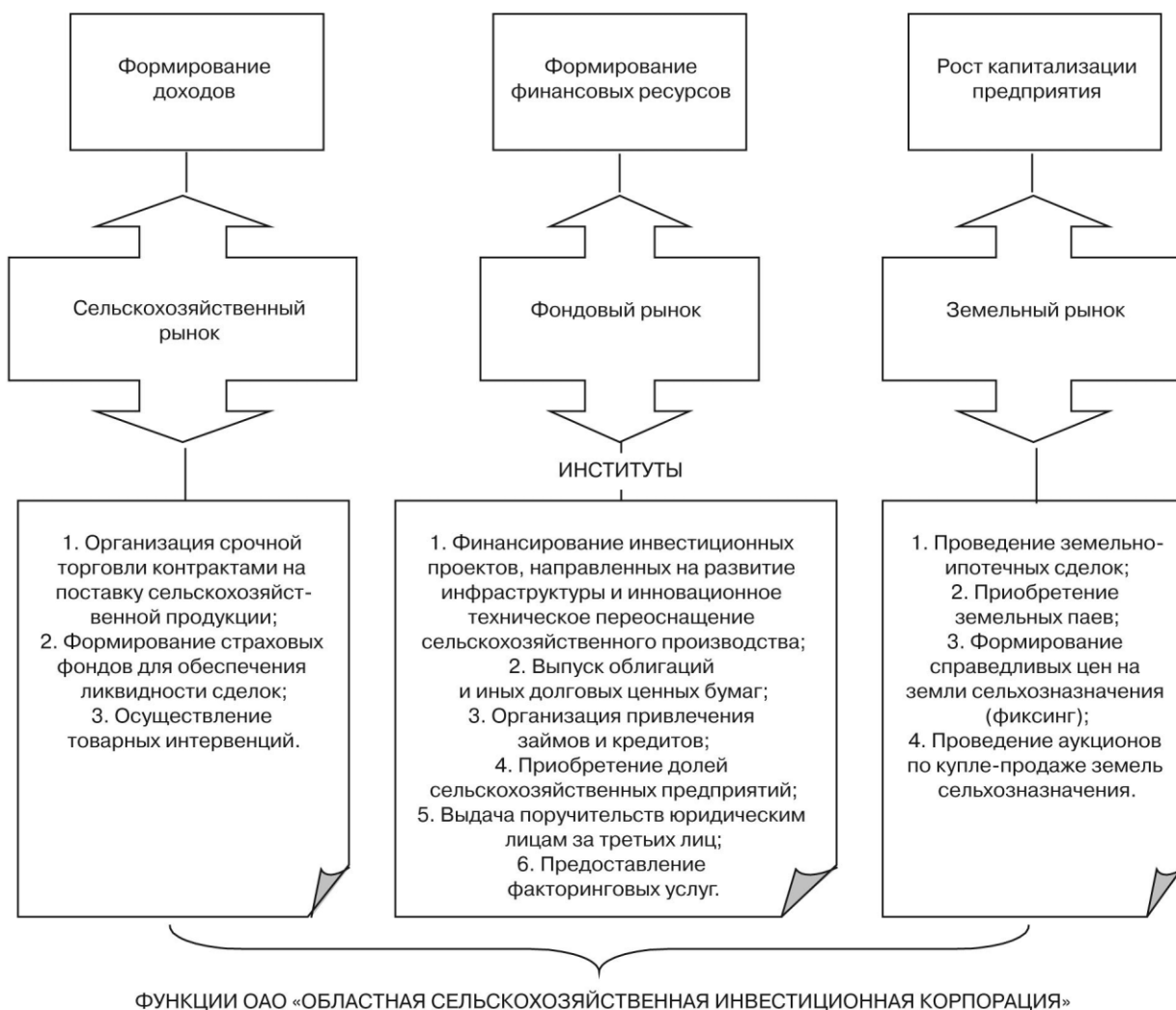


Рисунок 1. Формирование функций ОАО «Областная сельскохозяйственная корпорация»

структуры следующими функциями (рис. 1).

1. Экономические функции:

- организация срочной торговли контрактами на поставку сельскохозяйственной продукции;
- формирование страховых фондов для обеспечения ликвидности сделок;
- осуществление товарных интервенций.

2. Финансовые функции:

- финансирование инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и инновационное техническое переоснащение сельскохозяйственного производства, в том числе в форме участия в капитале сельскохозяйственных организаций;
- выпуск облигаций и иных долговых ценных бумаг;
- организация привлечения займов и кредитов и привлечение займов и кредитов, в том числе на финансовых рынках;

- приобретение долей (акций, паев) сельскохозяйственных предприятий;

- выдача поручительств юридическим лицам за третьих лиц (за исключением физических лиц);

- приобретение у третьих лиц права требования исполнения обязательств в денежной форме и выпуск эмиссионных ценных бумаг, обеспеченных указанными требованиями;

3. Функции аллокации:

- проведение земельно-ипотечных сделок;
- приобретение земельных паёв;
- формирование справедливых цен на земли сельскохозяйственного назначения (фиксинг);
- проведение аукционов по купле-продаже земель сельскохозяйственного назначения.

Методологической основой формирования выполняемых инвестиционной сельскохозяйственной корпорацией функций является содействие безусловной реализации эко-

номических интересов сельскохозяйственных предприятий в условиях сформировавшейся структуры рынка. При этом необходимо формировать набор функций с учетом трансформации экономической системы, объективно происходящей в переходной экономике.

Для оптимизации деятельности инвестиционной корпорации следует принять определенные параметры финансирования инвестиционных проектов. Ориентировочно до 2010 года объемы инвестиционных ресурсов, вкладываемых в основной капитал сельхозтоваропроизводителей, ежегодно составят сумму около 773 млн руб. Согласно разработанной «Стратегии социально-экономического развития Курской области до 2020 года» объем валовой продукции сельского хозяйства должен вырасти на 24% за четырехлетний период (2006-2010 гг.), что в годовом исчислении составляет 1648,5 млн руб. Следует отметить опережающий

прирост объемов инвестиционных ресурсов по сравнению с увеличением объемов производства сельскохозяйственной продукции: 1% прироста объемов сельскохозяйственной продукции требует увеличения вложения инвестиционных ресурсов на 1,4%. Можно предположить, что аграрная экономика региона в течение анализируемого периода будет находиться в условиях её глубокой модернизации, и чем быстрее будет обновлена технологическая база аграрного производства, тем отдача от вкладываемых инвестиционных ресурсов будет выше, что приведет к более быстрому социально-экономическому развитию как отрасли, так и сельских территорий.

Областная инвестиционная корпорация свою миссию в этих условиях должна видеть в увеличении объемов инвестиционных ресурсов, привлекаемых в аграрную экономику региона. Учитывая, что в производственной структуре сельского хозяйства Курской области насчитывается не более 220 прибыльных предприятий, средний объем инвестиций в расчете на одно предприятие составит 3,5 млн руб. в год. Следовательно, минимальное участие корпорации в инвестиционном процессе должно составлять более 3,5 млн руб. в течение года по одному хозяйствующему субъекту. Предполагается, что период взаимодействия хозяйствующих субъектов и корпорации будет определяться сроком окупаемости инвестиционных проектов. По аналогии с условиями инвестиционного кредитования в рамках национального проекта «Развитие АПК» этот срок не должен быть менее 5-8 лет.

Основными направлениями финансовой деятельности ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» будут: увеличение ресурсной базы, управление временно свободными денежными средствами, управление рисками. В целях увеличения ресурсной базы и управления временно свободными денежными средствами корпорация может привлекать заимствования и размещать временно свободные средства на внутреннем финансовом рынке. В целях управления рисками корпорация должна формировать резервы на покрытие возможных потерь по ссудной и приравненной к ней задолженности, а также резервный фонд.

Органами управления ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» могут быть наблюдательный совет, правление и

председатель. Высшим органом управления является наблюдательный совет, председателем которого выступает Председатель Правительства Курской области. Правление является коллегиальным исполнительным органом, работой которого руководит председатель корпорации. Председатель корпорации осуществляет руководство её текущей деятельностью.

Можно предположить, что величина уставного капитала корпорации будет определяться стремлением органов исполнительной власти региона увеличить темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции. Следует учесть, что при благоприятной рыночной конъюнктуре увеличение объемов инвестиционных ресурсов на один рубль приводит к увеличению объема продукции на 2,13 руб.. Если удвоить среднегодовые объемы инвестиционных ресурсов, направляемых в аграрную экономику региона, то величина уставного капитала областной корпорации должна будет составить не менее 800 млн руб. Можно предположить, что с помощью федерального центра в рамках различных федеральных программ развития территорий возможно сформировать уставный капитал корпорации в требуемом объеме. Условием принятия подобных программ к реализации является финансирование инвестиционных проектов частным сектором экономики. Поэтому предстоит организация работы по размещению акций областной сельскохозяйственной инвестиционной корпорации на российском фондовом рынке. В целом величина уставного капитала корпорации будет определяться политической волей законодательной власти региона, которая при принятии решения должна руководствоваться стремлением к повышению уровня жизни населения в возможно короткий срок.

На этапе формирования уставного капитала учредителями корпорации должны стать государство в лице комитета АПК Курской области, крупные агропромышленные объединения, ОАО «Россельхозбанк» и предприятия-покупатели сельскохозяйственной продукции, технологически заинтересованные в развитии сельскохозяйственного производства. Уставный капитал может быть увеличен за счет дополнительного имущественного взноса или за счет прибыли по решению Правительства Курской области.

В дальнейшем государственно-частное партнерство может перера-

сти в крупную частную финансовую компанию при условии реализации государственного пакета акций. В этом случае субфедеральный бюджет вернет размещенные ранее средства, а при условии роста капитализации компании это размещение можно будет считать эффективным.

Представляется, что ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» послужит основой для формирования региональных сельскохозяйственного, фондового и земельного рынков. В рамках деятельности корпорации возможна биржевая торговля зерном, сахарной свеклой и другими сельскохозяйственными биржевыми товарами. При этом необходима разработка стандартных контрактов как основы функционирования сельскохозяйственного рынка. Несомненно, областная инвестиционная корпорация может обеспечить формирование регионального фондового рынка, началом функционирования которого могут быть операции по покупке-продаже не только акций, других производных бумаг сельскохозяйственных предприятий, но также и операции по покупке-продаже земельных ипотечных вкладных. Это требует формирования рынка земель сельскохозяйственного назначения и активизирует приток инвестиционных ресурсов в аграрную экономику региона.

В целом ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» представляет собой институциональный инфраструктурный проект, который создает более благоприятные условия для функционирования рыночной системы хозяйствования.

Денежные потоки ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» условно можно разделить на три группы (рис. 2).

К первой группе следует отнести денежные потоки, обусловленные необходимостью формирования капитала корпорации. Акционерная форма собственности предполагает необходимость формирования капитала за счет доходов от реализации акций. На начальном этапе развития основным акционером должно выступать государство с контрольным пакетом акций. Оставшаяся часть капитала может быть оплачена сельскохозяйственными организациями и сельскими домохозяйствами. Однако, учитывая низкую сберегательную активность вышеназванных категорий экономических агентов, следует допустить возможность стопро-

центной государственной оплаты капитала корпорации. При этом с течением времени доля государственного участия может уменьшаться в пользу предприятий и домохозяйств.

Вторая группа денежных потоков корпорации связана непосредственно с её инвестиционной деятельностью, то есть с размещением сформированного капитала в виде инвестиционных ресурсов. Основу размещения должен составлять инвестиционный проект, после экспертизы которого корпорация принимает решение о возможности развития дальнейших отношений с клиентом.

ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» должна размещать инвестиционные ресурсы в форме участия в уставном капитале сельскохозяйственных организаций, которые по мере необходимости должны осуществить дополнительную эмиссию акций. При этом доля участия корпорации определяется отношением объема вкладываемых ею инвестиционных ресурсов к суммарному объему увеличенного акционерного капитала. Анализ величины уставных капиталов сельскохозяйственных предприятий Курской области показал их невысокие значения относительно величины потребности в инвестиционных ресурсах. Поэтому целесообразно предположить, что контрольный пакет акций большинства инвестируемых предприятий окажется в руках корпорации, что позволит ей осуществлять стратегическое управление их деятельностью. Корпорация должна оставить за собой право проводить аудиторские проверки инвестируемых компаний по своему усмотрению.

Для корпорации возможны следующие варианты выхода из инвестиций:

- выкуп её доли менеджментом сельскохозяйственной организации;
- частный выкуп доли акций сельскохозяйственных предприятий у корпорации сторонним портфельным инвестором или поглощение предприятия стратегическим инвестором;
- рекапитализация сельскохозяйственного предприятия посредством обратного выкупа и последующего погашения доли акций корпорации, финансируемого за счет собственных или привлеченных средств.

В любом случае стратегия выхода из инвестиций определяется и тщательно образом просчитывается заранее – в процессе анализа сель-

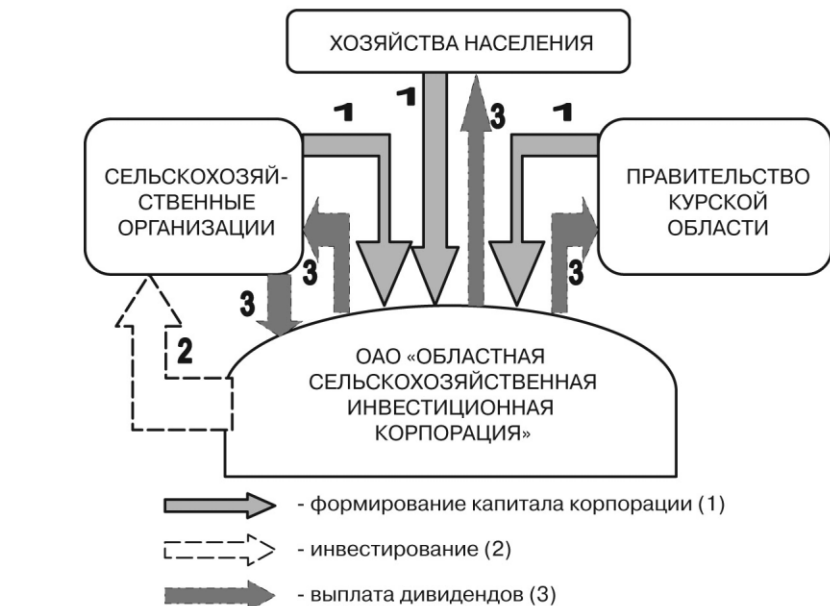


Рисунок 2. Структура денежных потоков ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация»

скохозяйственного предприятия на предмет инвестиций. Важно отметить, что первоочередное право выкупа акций у корпорации остается за менеджментом инвестируемого предприятия, который в дальнейшем может выкупить у корпорации все акции своего предприятия, но уже по их рыночной стоимости, что позволит вернуть вложенные инвестиционные ресурсы.

Третья группа денежных потоков корпорации обусловлена необходимостью получения дивидендов на вложенный капитал. Так, корпорация будет получать доход в виде дивидендов от участия в деятельности сельскохозяйственных организаций, а акционеры корпорации, в свою очередь, могут получать дивиденды по результатам её деятельности.

Учитывая, что вопрос о выплате дивидендов рассматривается на собрании акционеров предприятия, в случае возникновения непредвиденных расходов, вызванных наступлением рисков сельскохозяйственного производства, может быть принято решение отказаться от выплаты дивидендов по акциям. Безусловно, это приведет к снижению доходов корпорации, однако не снизит финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия. С другой стороны, при варианте кредитного финансирования факт наступления рисков привел бы к росту долгового бремени и потере платежеспособности.

Предложенная нами схема не должна привести к снижению эффективности сельскохозяйственной деятельности. Инвестиционная корпо-

рация будет заинтересована в прибыльности инвестируемых хозяйствующих субъектов, а сами хозяйствующие субъекты заинтересованы в скорейшем выкупе у корпорации своих акций при условии достижения высокого результата финансово-хозяйственной деятельности.

Текущая деятельность ОАО «Областная сельскохозяйственная инвестиционная корпорация» может быть связана с оказанием консультационных услуг сельхозтоваропроизводителям: подготовкой финансовой отчетности; технико-экономического обоснования проектов; планов и прогнозов развития и т.д. Кроме этого, корпорация будет иметь возможность составления аналитических прогнозов развития агробизнеса в Курской области и рейтингов сельхозтоваропроизводителей, то есть информации, интересующей стратегических инвесторов, изучающих продовольственный рынок Курской области и перспективы своего присутствия на нем. Корпорация должна также принимать активное участие в выставочно-ярмарочной деятельности и презентации аграрного сектора Курской области с целью привлечения иностранных инвесторов.

Литература

1. Арзамасцев А.Д. Социально-экономический аспект государственного регулирования инвестиций региона в АПК//Регионология, 2002. - №3. – С. 92-100.
2. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. М.: Экзамен, 2000. 352 с.
3. Беспяхотный Г.В. Концепция развития аграрного сектора. Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний

опыт и перспективы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2000.

4. Воскобойников И.Б. Нерыночный капитал и его влияние на динамику инвестиций в российской экономике. М.: 2004. – С. 90.

5. Кузьменко Т.В. Оценка и направления повышения инвестиционной привлекательности территорий // Региональная экономика: Теория и практика. – 2006. - №11. – С. 44-47.

6. Шейко А.А. Инвестиционная политика в воспроизводственном процессе сельского хозяйства Курской области. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – №5. – С. 27-31.

Аннотация. Предлагается создать Областную инвестиционную сельскохозяйственную корпорацию, которая может обеспечить рост конкурентоспособности аграрной экономики и ее диверсификации, формирование производственной и социальной инфраструктуры на основе улучшения инвестиционного климата региона и реализации инвестиционного потенциала аграрной экономики Курской области.

Ключевые слова: инвестиции; областная инвестиционная сельскохозяйственная корпорация; инвестиционный климат; управление инвестициями; Курская область.

Abstract. The authors proposed to create Oblast Agriculture Investment Corporation to improve competitiveness and diversify agrarian economy, create production and social infrastructure on base of regional investment climate improvement and realization of Kursk oblast agrarian economy investment potential.

Key words: investments; oblast agriculture investment corporation; investment climate; investment management; Kursk oblast.

УДК 332.37

К ВОПРОСУ О МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ СИСТЕМ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

Н.В. СОЛОМЯНАЯ, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация»

(Московский аграрно-инженерный университет имени В.П. Горячкина, эл. почта: Solonw@rambler.ru)

Система земледелия – это комплекс взаимосвязанных агротехнических, мелиоративных и организационных мероприятий, направленных на эффективное использование земли, сохранение и повышение плодородия почвы, получение высоких и устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур.

Согласно нашим исследованиям, в настоящее время системы земледелия Российской Федерации дифференцированы (зонированы) по вертикали и горизонтали.

По вертикали системы земледелия дифференцированы по природно-климатическим условиям произрастания растений. Зонирование тесно связано со структурой административного деления.

Современные системы земледелия стали зональным комплексом, их назначение отражает особенности природно-климатических условий зоны. В понятие «зона» в некоторых случаях могут входить: группа областей (краев, республик), одна область (край, республика) или районы внутри области (края, республики).

Наряду с общими зональными системы земледелия имеют дополнительные звенья, необходимые в тех или иных условиях. Это мероприятия по защите почв от водной эрозии и дефляции, защитные лесные насаждения и т.д. Общий комплекс мероприятий существенно различается по зонам. Формирова-

ние зональных систем земледелия, контроль за состоянием их развития является частью функций Министерства сельского хозяйства России, однако эта работа с его стороны не ведется.

На областном уровне должны разрабатываться системы земледелия, применимые для различных природно-климатических условий районов области, с учетом особенностей произрастания растений. Однако эта работа отделами по сельскому хозяйству при администрациях субъектов Федерации также не проводится.

В свою очередь, сельскохозяйственные предприятия должны адаптировать областные системы земледелия с учетом особенностей конкретной местности и условий произрастания сельскохозяйственных культур. Контроль за этим со стороны отделов по сельскому хозяйству при администрации субъектов Федерации фактически отсутствует.

Таким образом, вертикальная дифференциация системы земледелия должна проявляться на федеральном уровне, на уровне субъекта Федерации и на уровне предприятия.

По горизонтали системы земледелия дифференцированы по производителям сельскохозяйственной продукции. В настоящее время это сельскохозяйственные предприятия различных организационно-правовых форм, фермерские хозяйства и

личные подсобные хозяйства (хозяйства населения).

Возможность применения различных систем земледелия и ротация культур зависят от площади обрабатываемой пашни. Наиболее полную эту возможность могут использовать сельскохозяйственные предприятия. Например, в Курской области размер пашни, обрабатываемой крупными сельскохозяйственными предприятиями, достигает 2,3 тыс. га. Размер пашни, обрабатываемой фермерскими хозяйствами, колеблется около 170 га, в хозяйствах населения – около 40 соток (0,4 га) [2].

Согласно основным итогам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, по состоянию на 1 июня 2006 года в Курской области насчитывалось: крупных сельскохозяйственных организаций – 711, малых сельскохозяйственных предприятий – 303, подсобных хозяйств несельскохозяйственных организаций – 106, крестьянских (фермерских хозяйств) – 1332, индивидуальных предпринимателей – 144, личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан – 289 351, некоммерческих объединений граждан – 342. Из них осуществляло сельскохозяйственную деятельность: крупных сельскохозяйственных организаций – 61,6%, малых сельскохозяйственных предприятий – 40,3%, подсобных хозяйств несельскохозяйственных организаций – 75,5%, крестьянских (фермерских хозяйств) – 66,1%, индивидуальных предпринимателей – 75,0%, личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан – 89,7%, некоммерческих объединений граждан – 93,9%.

Общая земельная площадь всех категорий хозяйств по состоянию на момент переписи составила 2322,1 тыс. га. Среди категорий хозяйств она распределялась следующим образом: земли крупных сельскохозяй-

ственных организаций – 71,2%, земли малых сельскохозяйственных организаций – 12,3%, земли подсобных хозяйств несельскохозяйственных организаций – 0,4%, земли крестьянских (фермерских) хозяйств – 9,6%, земли индивидуальных предпринимателей – 0,9%, земли личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан – 5,0%, земли некоммерческих объединений граждан – 0,6%.

Структура производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в Курской области в 2006–2007 годах представлена следующим образом: сельскохозяйственные организации – 38,3%, хозяйства населения – 59,1%, крестьянские (фермерские хозяйства) – 2,6%. Имея в личном пользовании 5,0% земель, используемых для производства сельскохозяйственной продукции, хозяйства населения производят 59,1% сельскохозяйственной продукции Курской области. Эта же тенденция характерна как для Российской Федерации, так и для Центрального федерального округа. Поэтому при оценке систем земледелия должны учитываться уровень и категории производителей сельскохозяйственной продукции на территории РФ [2].

Особенностью хозяйств населения, с точки зрения организации и применения систем земледелия, является то, что они на небольшой площади пашни используют отдельные элементы организационно-экономического механизма систем земледелия (чередование сельскохозяйственных культур, систему механизмов и приспособлений для обработки земли, систему удобрений и систему борьбы с вредителями и болезнями).

Чередование сельскохозяйственных культур производится в зависимости от опыта владельца участка. Удобрения вносятся, как правило, в виде навоза. Система борьбы с вредителями и болезнями включает в себя ручной сбор вредителей или опрыскивание их ядохимикатами.

Фермерские хозяйства применяют организационно-экономический механизм систем земледелия в большем объеме и на большей территории. В условиях Курской области это, как правило, трех - пятипольный севооборот, минимальный набор машин и оборудования для необходимой обработки земли и сбора урожая. Вносятся в основном минеральные удобрения, а при необходимости, и если это возможно с эконо-

мической точки зрения, применяются гербициды для борьбы с вредителями и болезнями.

Благодаря большей площади обрабатываемой пашни сельскохозяйственные предприятия имеют больше возможностей для применения всего организационно-экономического механизма систем земледелия. Однако в настоящее время эти возможности ограничены экономически. Сельскохозяйственные предприятия не имеют достаточно денежных средств для того, чтобы использовать в полном объеме все элементы систем земледелия. Наиболее приемлемые из них, с экономической точки зрения – это система севооборотов и, как следствие, производство собственных удобрений (пожнивные остатки, сидеральные удобрения), применение органических удобрений (при наличии в хозяйстве отрасли животноводства), система борьбы с вредителями и болезнями.

На наш взгляд, при оценке систем земледелия должна учитываться эффективность их применения с учетом горизонтальной и вертикальной дифференциации. Вместе с тем следует отметить, что оценить эффективность применения систем земледелия в хозяйствах населения не представляется возможным, в том числе и из-за отсутствия соответствующего статистического материала.

Сельскохозяйственное производство имеет особенности при рассмотрении показателей экономической эффективности. Главная из них – использование в производстве земли и живых организмов. Различают социальную, экономическую и экологическую эффективность сельскохозяйственного производства.

При положительных показателях экономической и экологической эффективности можно говорить об *устойчивости сельскохозяйственного землепользования*. Однако проведенный нами анализ нормативных документов по оценке экономической эффективности сельскохозяйственного производства показал, что современной методики (даже отраслевой) оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства не существует. Отсутствует также и научная концепция «Эколого-экономическая эффективность использования сельскохозяйственных угодий», нет единой системы показателей эколого-экономической эффективности использования земли, зафиксированной документально.

Изучение подходов к оценке эффективности показывает, что если эффективность представить как отношение результата к затратам ($\Theta = P/Z$) (это до сих пор является предметом дискуссии), то что вкладывать в понятие «результаты» и «затраты», где здесь место экологическим показателям. При таком подходе к оценке эффективности производства в целом и систем земледелия, в частности, потребление урожаем питательных веществ почвы должно отражаться в затратах (по аналогии с применением туков), а повышение потенциального плодородия (запас гумуса) – в результатах. Такой подход соответствует мировым тенденциям и Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО 40). В этом случае будет отражаться реальное положение предприятия с точки зрения использования земли. Однако для этого потребуются разработка нормативов для оценки выноса питательных веществ и состояния уровня плодородия.

Эколого-экономическая эффективность есть экономический результат внедрения комплекса мероприятий по улучшению качества земельный угодий. Экономическая эффективность использования сельскохозяйственных угодий (пашни) с учетом экологического эффекта характеризуется результативностью производства за вычетом стоимости ущерба, нанесенного природе хозяйственной деятельностью. Ущерб от негативного влияния хозяйственной деятельности на состояние пашни определяется дополнительными затратами на предотвращение и ликвидацию отрицательных последствий (потерь, урона и т.д.). Этот подход сложился на протяжении ряда лет [3]. Согласно ему, эффективность любого производства (Эп) с учетом возмещения экологического ущерба в общем виде может быть представлена следующей формулой:

$$\text{Эп} = \text{Чд} - \text{Мп/Пф},$$

где Чд – чистый доход предприятия, руб.;

Мп – затраты материально-денежных средств на возмещение ущерба окружающей среде, руб.;

Пф – сумма основных производственных фондов для конкретных условий, руб.

Мы предлагаем учитывать в составе затрат материально-денежных средств на возмещение ущерба окружающей среде затраты по возмещению плодородия почв.

Развитие сельского хозяйства, в первую очередь, использование пашни, должно иметь устойчивые экологи-

гические условия. Раз так, то эти условия должны быть выражены через определенные показатели. Эти показатели нами выделены и обобщены в понятие «экологическая основа» эффективного использования пашни, которая характеризуется:

- биологической активностью почвы;
- запасом гумуса, питательных веществ, образовавшихся в процессе минерализации гумуса и внесения в почву туков;
- выносом из почвы питательных веществ возделываемыми сельскохозяйственными культурами;
- соотношением накопления и потребления в процессе использования пашни, органических удобрений, питательных веществ;
- балансом гумуса;
- балансом азота, фосфора, калия и других элементов.

В таком случае к показателям, характеризующим экологическую эффективность, будут относиться:

- повышение биологической активности почвы, улучшение ее физических свойств, увеличение запаса гумуса и питательных веществ в ней;
- соизмерение запаса с выносом питательных веществ;

- превышение накопления над потреблением питательных веществ возделываемыми сельскохозяйственными культурами;

- положительный баланс гумуса, азота, фосфора, калия и других питательных веществ в почве;

- показатели возврата в почву вынесенных урожаем питательных веществ;

- динамика урожайности сельскохозяйственных культур;

- соотношение потенциального и эффективного плодородия.

Применение этих показателей на практике также требует нормативов. Таким образом, при оценке системы

земледелия страны, зоны, области, района нужна комплексная оценка организационно-экономического механизма систем земледелия с учетом затрат по возмещению плодородия почв и разработка необходимых для этого нормативов.

Литература

1. Добрынин В.А. Экономика равновесного природопользования. - М.: Вестник сельскохозяйственной науки. - 1988. - № 6.
2. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России». - 2008. - Т. 1, кн. 2. - 687 с.

Аннотация. Статья посвящена организации систем земледелия на территории РФ. Подчеркивается горизонтальная и вертикальная дифференциация современных систем земледелия. Автор предлагает комплексно оценивать организационно-экономический механизм систем земледелия страны с учетом затрат по возмещению плодородия почв и разработать необходимые для этого нормативы.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм систем земледелия; сельскохозяйственные землепользователи; эколого-экономическая эффективность использования сельскохозяйственных угодий; «экологическая основа» эффективного использования пашни; экологическая эффективность; нормы и нормативы для интенсивного земледелия.

Abstract. The article told about organizing of crop farming systems in Russia Federation. The author offered to use full appraisal of economic-organizing mechanism of crop farming system in Russia taking into account soil fertility compensation costs. Also the author recommended to constitute guidelines and standards of the procedure.

Key words: economic-organizing mechanism of crop farming system; farmers; ecological and economical efficiency of agriculture land use; ecological base of tilled soil use efficiency; ecological efficiency; high farming norms and standards.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: Вправе ли организация, производящая сельскохозяйственную продукцию и осуществляющая ее первичную переработку (без последующей (промышленной) переработки), перейти на уплату ЕСХН при соблюдении иных правил, установленных для сельскохозяйственных товаропроизводителей?

Ответ: В соответствии с п. 1 ст. 346.2 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся сельскохозяйственными товаропроизводителями и перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога в порядке, установленном гл. 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» Кодекса.

Согласно п. 2 ст. 346.2 Кодекса в целях гл. 26.1 Кодекса сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) и реализующие эту

продукцию, при условии, если в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких организаций и индивидуальных предпринимателей доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 процентов, а также сельскохозяйственные потребительские кооперативы (перерабатывающие, сбытовые (торговые), снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие), признаваемые таковыми в соответствии с Федеральным законом от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», у которых доля доходов от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства членов данных кооперативов, включая продукцию первичной переработки, произведенную данными кооперативами из сельскохозяйственного сырья собственного производства членов этих кооперативов, а также от выполненных работ (услуг) для членов данных кооперативов составляет в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) не менее 70 процентов.

Вышеназванные нормы не содержат условия обязательного осуществления сельскохозяйственными товаропроизводителями последующей (промышленной) переработки произведенной ими сельскохозяйственной продукции для применения системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таким образом, организации, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции и ее первичную переработку, но не осуществляющие ее последующую (промышленную) переработку, при условии, что в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70 процентов, вправе перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога в порядке и на условиях, предусмотренных гл. 26.1 Кодекса.

22.04.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

**РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ И ЭФФЕКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАРТОФЕЛЯ В РОССИИ (КЛУБ «КАРТОФЕЛЬ - 100» 2005–2007 гг.)**
(Составлен ВИАПИ имени А.А.Никонова. Наименования хозяйств и аббревиатуры организационно-правовых форм
приведены в редакции, зафиксированной в базе данных Вычислительного центра Росстата)

Рейтинг	Республика, край, область	Район, город	Название хозяйства*	В среднем за 2005-2007 гг.							
				Посевная площадь, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га	Выручка от реализованного картофеля, тыс. руб.	Прибыль от реализованного картофеля, тыс. руб.	Себестоимость реализованного картофеля, руб./ц	Цена реализованного картофеля, руб./ц	Уровень рентабельности реализованного картофеля, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Московская обл.	Дмитровский	ООО «ФРУХТРИНГ»	653	22711	347,6	124188	57553	335,5	625,3	86,4
2	Московская обл.	Озерский		838	25231	301,0	122578	32291	544,9	739,7	35,8
3	Респ. Татарстан	Лаишевский		924	28565	309,1	93200	23073	357,9	475,6	32,9
4	Тюменская обл.	Упоровский	ООО «АГРОФИРМА КРИММ»	1148	34759	302,7	95058	20704	289,4	370,0	27,8
5	Вологодская обл.	Сокольский		966	18223	188,6	64707	30767	270,4	515,6	90,7
6	Самарская обл.	Ставропольский		270	12357	457,7	64347	26678	373,6	638,1	70,8
7	Московская обл.	Дмитровский		600	19000	316,7	88648	13610	614,8	726,3	18,1
8	Московская обл.	Коломенский	ООО «СЕРГИЕВСКОЕ»	420	11745	279,6	52062	20601	288,5	477,4	65,5
9	Тульская обл.	Веневский		331	7639	231,0	83688	52451	498,1	1334,4	167,9
10	Московская обл.	Серпуховский	ЗАО «ДАШКОВКА»	332	9807	295,7	55508	22643	448,2	757,0	68,9
11	Курганская обл.	Кетовский	ЗАО «КАРТОФЕЛЬ»	517	14935	289,1	34146	21907	164,7	459,5	179,0
12	Московская обл.	Зарайский		393	10994	279,7	49223	14919	405,3	581,6	43,5
13	Пермская обл.	Суксунский		521	11758	225,5	36010	16774	271,9	509,0	87,2
14	Тульская обл.	Щекинский		242	12150	502,1	33531	16210	177,6	343,9	93,6
15	Свердловская обл.	Белоярский		330	11388	344,8	55329	11027	543,1	678,3	24,9
16	Челябинская обл.	Красноармейский		524	12122	231,5	36319	10869	325,9	465,0	42,7
17	Брянская обл.	Стародубский		350	14530	415,1	37119	9159	276,3	366,8	32,8
18	Тюменская обл.	Тюменский		589	9813	166,5	40356	11431	362,4	505,6	39,5
19	Иркутская обл.	Усольский		387	9085	235,0	34850	16098	404,5	751,7	85,8
20	Московская обл.	Ступинский	ЗАО «ГОРОДИЩЕ»	427	11720	274,7	48033	8329	440,6	533,1	21,0
21	Самарская обл.	Приволжский		549	10347	188,6	30277	14727	202,6	394,5	94,7
22	Ростовская обл.	Веселовский	ЗАО «ШАХАЕВСКОЕ»	278	7919	285,2	42820	11777	400,6	552,6	37,9
23	Самарская обл.	Ставропольский		270	10580	391,8	33005	11274	249,9	379,5	51,9
24	Нижегородская обл.	Перевозский		153	5936	388,0	44447	26728	368,6	924,6	150,8
25	Московская обл.	Коломенский		432	9531	220,8	46428	7368	524,3	623,2	18,9
26	Московская обл.	Дмитровский	ЗАО «АГРОФИРМА «БУНЯТИНО»	233	7490	321,0	33521	11330	373,3	563,9	51,1
27	Самарская обл.	Сызранский	ООО «ВЕГА»	185	8843	478,0	30960	10549	336,4	510,2	51,7
28	Сахалинская обл.	г. Южно-Сахалинск		283	7058	249,1	28543	14158	577,9	1146,7	98,4
29	Ростовская обл.	Семикаракорский		283	7413	261,6	29399	8585	293,1	414,0	41,2
30	Челябинская обл.	г. Челябинск		300	8543	285,1	27895	8086	300,9	423,8	40,8
31	Кемеровская обл.	Беловский		307	5979	195,0	24240	13996	231,4	547,5	136,6
32	Московская обл.	Коломенский		249	7267	292,2	32763	7278	455,5	585,6	28,6
33	Липецкая обл.	Задонский		554	7632	137,8	17999	9886	251,9	558,9	121,9
34	Ленинградская обл.	Тосненский		458	9836	214,6	50054	4816	638,4	706,4	10,6
35	Московская обл.	Раменский		187	5803	310,9	24651	10633	331,3	582,6	75,9
36	Краснодарский край	Гулькевичский		331	5591	168,9	32567	9072	516,5	716,0	38,6
37	Владимирская обл.	Меленковский		309	6552	211,8	28301	6824	394,1	519,4	31,8
38	Рязанская обл.	Касимовский		238	6124	257,0	22310	8084	281,2	441,0	56,8
39	Ленинградская обл.	Тосненский		282	6318	224,3	23970	7240	382,1	547,5	43,3
40	Владимирская обл.	г. Гусь-Хрустальный		358	7015	195,8	23875	6733	392,0	546,0	39,3
41	Московская обл.	Коломенский		310	9178	296,1	42965	3930	555,5	611,4	10,1
42	Свердловская обл.	Красноуфимский		330	7319	221,8	16413	8063	174,5	343,1	96,6
43	Кемеровская обл.	Новокузнецкий		250	5440	217,6	16743	9675	265,1	628,0	136,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
44	Липецкая обл.	г. Липецк		512	8212	160,5	25758	4378	383,4	462,0	20,5
45	Нижегородская обл.	Городецкий		253	6427	253,7	15779	7255	265,5	491,4	85,1
46	Респ. Башкортостан	Мелеузовский		200	5414	270,7	20564	6310	346,1	499,3	44,3
47	Респ. Татарстан	Нижнекамский		307	9302	303,3	19529	4124	286,6	363,4	26,8
48	Кировская обл.	Верхошижемский		168	5627	335,6	15250	7362	223,4	432,0	93,3
49	Иркутская обл.	Усольский	ЗАО «ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИК»	180	3978	221,0	17933	8494	306,9	583,2	90,0
50	Московская обл.	Пушкинский		230	4350	189,1	17749	7145	449,0	751,6	67,4
51	Самарская обл.	Ставропольский		283	10087	356,0	12974	5751	134,1	240,9	79,6
52	Вологодская обл.	Вологодский		232	4646	200,3	18168	6208	449,9	683,4	51,9
53	Московская обл.	Каширский		179	4757	265,2	17884	6267	286,0	440,2	53,9
54	Московская обл.	Озерский		114	3563	313,4	18453	9115	290,6	574,3	97,6
55	Челябинская обл.	г. Миасс		207	5598	270,9	16314	5702	321,0	493,5	53,7
56	Чувашская Респ.	Моргаушский		258	4403	170,6	16282	6840	311,8	537,7	72,4
57	Оренбургская обл.	г. Оренбург		200	3650	182,5	17089	8540	321,7	643,2	99,9
58	Чувашская Респ.	Батыревский		183	6304	343,8	12205	6415	171,8	362,1	110,8
59	Омская обл.	Омский		280	5385	192,3	15780	5502	339,5	521,2	53,5
60	Кемеровская обл.	Кемеровский	СПК «БЕРЕГОВОЙ»	253	5709	225,4	31616	2940	567,8	626,0	10,3
61	Иркутская обл.	Иркутский		150	3759	250,6	15710	7714	396,5	779,0	96,5
62	Сахалинская обл.	Анивский		148	3844	259,2	17232	6305	655,6	1033,8	57,7
63	Нижегородская обл.	Городецкий		131	4425	337,8	13429	6545	232,3	453,2	95,1
64	Нижегородская обл.	Городецкий		191	5144	269,3	12669	6351	208,4	417,9	100,5
65	Ярославская обл.	Ярославский		157	4288	273,7	16065	5667	453,3	700,4	54,5
66	Калужская обл.	Малоярославецкий		172	2981	173,7	19094	7318	512,5	831,0	62,1
67	Сахалинская обл.	Долинский		155	3979	256,7	13106	6747	672,6	1386,2	106,1
68	Пермская обл.	г. Краснокамск		200	4200	210,0	15131	5424	336,1	523,8	55,9
69	Респ. Татарстан	Кукморский		127	5189	409,7	11449	5842	217,7	444,5	104,2
70	Липецкая обл.	Усманский		113	4372	385,8	13613	5438	251,8	419,3	66,5
71	Чувашская Респ.	Батыревский		123	4295	348,2	12545	5864	237,7	446,3	87,8
72	Сахалинская обл.	Томаринский	ЗАО «СОВХОЗ ЗАРЕЧНОЕ»	80	2307	288,3	19402	11568	624,4	1546,4	147,7
73	Нижегородская обл.	Вадский		158	3949	249,4	11877	6750	205,2	475,4	131,7
74	Респ. Башкортостан	Уфимский		233	4310	184,7	11278	5824	245,6	507,9	106,8
75	Красноярский край	Шушенский		240	4524	188,5	9076	6859	103,7	424,7	309,5
76	Ростовская обл.	Веселовский		126	3011	238,9	16507	6362	342,7	557,6	62,7
77	Свердловская обл.	г. Екатеринбург		285	4737	166,2	15996	2957	380,5	466,8	22,7
78	Тюменская обл.	Тюменский		240	6743	281,0	14073	2495	279,6	339,8	21,5
79	Респ. Карелия	Медвежьегорский		175	3446	196,9	12283	5537	332,7	605,8	82,1
80	Ленинградская обл.	Волосовский		207	4231	204,7	12548	3615	523,1	734,8	40,5
81	Хабаровский край	Хабаровский		298	5280	177,0	16189	2197	661,7	765,5	15,7
82	Тверская обл.	Кашинский		187	4200	225,0	12039	3825	368,9	540,8	46,6
83	Новгородская обл.	Новгородский		144	3397	235,9	12233	5099	325,6	558,3	71,5
84	Кемеровская обл.	Крапивинский		293	3299	112,5	11416	5914	286,5	594,4	107,5
85	Нижегородская обл.	Перевозский		107	3292	308,7	15242	3945	366,9	495,1	34,9
86	Ярославская обл.	Ярославский		93	3587	384,3	14095	3794	398,4	545,1	36,8
87	Камчатская обл.	Елизовский		223	2533	113,4	24490	4049	1045,9	1253,1	19,8
88	Липецкая обл.	Елецкий		243	4106	168,7	15082	2756	428,3	524,0	22,4
89	Удмуртская Респ.	Вавожский	СХПК «КОЛОС»	233	5063	217,0	7633	5084	120,8	361,8	199,4
90	Свердловская обл.	г. Первоуральск		173	3631	209,5	12003	4132	414,6	632,3	52,5
91	Респ. Татарстан	Кукморский		120	4608	384,0	9995	3414	219,5	333,3	51,9
92	Тюменская обл.	Тюменский		260	6164	237,1	16737	1559	410,3	452,4	10,3
93	Московская обл.	Серебряно-Прудский		356	6571	184,6	17901	1404	342,2	371,4	8,5
94	Ярославская обл.	Ярославский		127	2243	176,6	14179	7316	317,0	654,9	106,6
95	Рязанская обл.	Шиловский		137	2982	218,2	16671	3250	614,0	762,7	24,2
96	Респ. Башкортостан	Уфимский		60	2508	418,0	13709	6134	552,5	999,8	81,0
97	Владимирская обл.	Меленковский		387	5979	154,6	22773	1301	606,8	643,6	6,1
98	Сахалинская обл.	г. Южно-Сахалинск		78	2320	296,2	25255	3608	1173,1	1368,7	16,7
99	Рязанская обл.	Пронский		240	5147	214,5	10243	2556	314,4	418,9	33,2
100	Респ. Башкортостан	Стерлитамакский		185	4163	225,0	9427	3090	288,9	429,7	48,8

*Указаны названия только тех хозяйств, которые прислали составителям рейтинга разрешение на публикацию.

**РЕЙТИНГ НАИБОЛЕЕ КРУПНЫХ И ЭФФЕКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОВОЩЕЙ ОТКРЫТОГО ГРУНТА В РОССИИ (КЛУБ «ОВОЩИ -100» 2005–2007 гг.)**

(Составлен ВИАПИ имени А.А.Никонова. Наименования хозяйств и аббревиатуры организационно-правовых форм приведены в редакции, зафиксированной в базе данных Вычислительного центра Росстата)

Рейтинг	Республика, край, область	Район, город	Название хозяйства*	В среднем за 2005-2007 гг.							
				Посевная площадь, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га	Выручка от реализованных овощей, тыс. руб.	Прибыль от реализованных овощей, тыс. руб.	Себестоимость реализованных овощей, руб./ц	Цена реализованных овощей, руб./ц	Уровень рентабельности реализованных овощей, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Московская обл.	Дмитровский	ООО «ФРУХТРИНГ»	528	31146	590,3	195075	108078	298,5	669,4	124,2
2	Московская обл.	Серпуховский	ЗАО «ДАШКОВКА»	352	22430	636,6	138380	70531	338,5	690,4	104,0
3	Московская обл.	Дмитровский	ЗАО «АГРОФИРМА «БУНЯТИНО»	340	19239	565,9	98232	27839	390,8	545,4	39,5
4	Ленинградская обл.	Всеволожский		283	18954	670,5	104396	24167	470,9	612,8	30,1
5	Московская обл.	Дмитровский		383	22333	582,6	99192	21885	528,9	678,6	28,3
6	Московская обл.	Дмитровский		345	16047	465,1	80625	22539	403,8	560,5	38,8
7	Ленинградская обл.	Тосненский		358	16117	449,8	75040	22269	447,5	636,3	42,2
8	Ленинградская обл.	Всеволожский		130	9680	744,6	77084	43777	414,9	960,3	131,4
9	Московская обл.	Коломенский	ООО «СЕРГИЕВСКОЕ»	245	13321	544,4	62026	24429	255,5	421,6	65,0
10	Московская обл.	Озерский		393	16098	409,6	67819	14208	416,0	526,2	26,5
11	Ленинградская обл.	Тосненский		320	18690	584,7	64177	12945	386,6	484,2	25,3
12	Московская обл.	Коломенский		338	18203	538,6	85403	9946	478,5	541,6	13,2
13	Московская обл.	Дмитровский		327	18057	552,8	50920	18000	282,8	437,4	54,7
14	Тюменская обл.	Тюменский		430	12741	296,5	55615	16536	404,8	576,1	42,3
15	Московская обл.	Ступинский	ЗАО «ГОРОДИЩЕ»	243	10999	453,2	53464	19715	369,4	585,3	58,4
16	Волгоградская обл.	Городищенский		307	8737	284,9	58798	16688	500,0	698,1	39,6
17	Томская обл.	Томский		322	7539	234,4	53972	26336	434,7	848,9	95,3
18	Кемеровская обл.	Кемеровский	СПК «БЕРЕГОВОЙ»	254	12460	491,2	55556	10348	589,6	724,6	22,9
19	Курганская обл.	Кетовский	ЗАО «КАРТОФЕЛЬ»	227	10838	478,1	32155	19548	179,0	456,6	155,1
20	Московская обл.	Озерский		88	7220	823,6	39060	29450	157,7	641,1	306,4
21	Ленинградская обл.	Тосненский		222	8214	370,6	53975	13021	598,6	789,0	31,8
22	Свердловская обл.	Белоярский		223	8575	384,5	53193	12816	574,9	757,3	31,7
23	Кировская обл.	г. Киров		287	10097	351,8	49283	11766	470,3	617,8	31,4
24	Тюменская обл.	Упоровский	ООО «АГРОФИРМА КРИММ»	436	15731	361,1	52646	8410	378,1	450,0	19,0
25	Волгоградская обл.	Городищенский		256	12301	481,1	69188	4786	559,6	601,2	7,4
26	Ленинградская обл.	Ломоносовский	ЗАО «ПОБЕДА»	198	8419	424,5	30605	9969	366,4	543,4	48,3
27	Московская обл.	Озерский		87	6205	710,5	32656	11141	456,3	692,6	51,8
28	Волгоградская обл.	Городищенский		173	7484	433,4	35513	8446	391,1	513,1	31,2
29	Респ. Мордовия	Октябрьский	ГУП РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ «ТЕПЛИЧНОЕ»	140	6621	472,9	27367	9739	396,3	615,2	55,2
30	Московская обл.	Ленинский	ЗАО «СОВХОЗ ИМЕНИ ЛЕНИНА»	60	5119	852,2	26917	13220	342,9	674,0	96,5
31	Кемеровская обл.	Беловский	КЛХ «ВИШНЕВСКИЙ»	165	6558	398,3	30477	7733	452,8	606,8	34,0
32	Респ. Башкортостан	Уфимский		117	5873	503,4	24570	10219	551,7	944,6	71,2
33	Московская обл.	Луховицкий		173	7891	455,2	32015	5746	379,1	462,0	21,9
34	Новосибирская обл.	Новосибирский		100	5109	510,9	33385	7327	507,4	650,1	28,1
35	Краснодарский край	г. Краснодар		625	8227	131,6	20965	7081	402,4	607,7	51,0
36	Тюменская обл.	Тюменский		229	10493	458,2	27725	4062	417,3	489,0	17,2
37	Иркутская обл.	Усольский		287	7533	262,8	27355	6437	471,5	616,6	30,8
38	Челябинская обл.	Красноармейский		132	6810	515,9	23958	7165	404,7	577,4	42,7
39	Московская обл.	Раменский		90	5522	615,8	28915	7265	469,7	627,3	33,6
40	Нижегородская обл.	Кстовский		296	6254	211,5	30196	5906	415,6	516,7	24,3
41	Сахалинская обл.	Южно-Сахалинск		86	3059	354,3	48148	9859	1374,3	1728,2	25,7
42	Московская обл.	Луховицкий		102	5998	590,0	23860	6764	281,2	392,5	39,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
43	Тюменская обл.	Тюменский		150	7180	478,7	24094	5143	304,1	386,6	27,1
44	Свердловская обл.	г. Екатеринбург		189	5735	304,0	19327	5882	329,9	474,2	43,7
45	Московская обл.	Раменский		105	4760	453,3	21842	6567	378,7	541,5	43,0
46	Ростовская обл.	Семикаракорский		204	5002	245,6	18950	6680	240,1	370,9	54,4
47	Саратовская обл.	Энгельсский		218	5502	252,0	27337	4140	480,0	565,7	17,8
48	Кемеровская обл.	Беловский		147	4577	312,0	16390	9066	270,3	605,0	123,8
49	Камчатская обл.	Елизовский		96	2399	250,8	29260	10210	1136,9	1746,2	53,6
50	Оренбургская обл.	г. Оренбург		130	2883	221,8	17849	10739	259,0	650,2	151,0
51	Тверская обл.	г. Тверь		152	4156	274,1	16218	7158	338,8	606,5	79,0
52	Самарская обл.	Ставропольский		90	3628	403,1	16543	5433	345,7	514,7	48,9
53	Саратовская обл.	Энгельсский		82	3286	402,4	16448	6181	304,5	487,8	60,2
54	Приморский край	г. Артем		235	3781	161,1	18110	3454	453,2	560,0	23,6
55	Самарская обл.	Сызранский	ООО «ВЕГА»	81	4630	571,6	15477	3285	373,8	474,4	26,9
56	Ленинградская обл.	Тосненский		285	9444	331,4	30102	1133	497,1	516,5	3,9
57	Пермская обл.	г. Краснокамск		152	3876	255,6	16656	3033	471,5	576,5	22,3
58	Ростовская обл.	Сальский		210	2276	108,4	14395	8106	274,8	629,1	128,9
59	Ставропольский край	Ипатовский		86	2671	309,4	11790	7013	221,4	546,5	146,8
60	Свердловская обл.	Первоуральск		170	4289	252,3	18185	2170	541,0	614,3	13,6
61	Респ. Хакасия	Усть-Абаканский		206	6088	295,5	19084	1600	419,7	458,2	9,1
62	Тамбовская обл.	Тамбовский		74	3318	448,3	8882	6526	118,5	446,9	277,1
63	Респ. Карелия	Олонецкий		73	3220	443,2	12273	3189	326,9	441,7	35,1
64	Астраханская обл.	Ахтубинский		180	4235	235,7	8768	3569	127,0	214,3	68,7
65	Новосибирская обл.	Новосибирский		68	3311	487,0	12261	2690	276,3	354,0	28,1
66	Ленинградская обл.	Всеволожский		126	4767	378,4	19060	1385	526,5	567,8	7,8
67	Астраханская обл.	Камызякский		100	3039	304,9	10986	3754	296,7	450,8	51,9
68	Омская обл.	Омский		112	3917	349,7	10216	2807	266,7	367,7	37,9
69	Брянская обл.	Брянский		124	4315	349,0	16058	1710	603,2	675,2	11,9
70	Томская обл.	Томский		126	5596	444,1	11755	1797	337,7	398,7	18,0
71	Тульская обл.	Ленинский		146	2906	198,6	11193	3144	287,9	400,3	39,1
72	Иркутская обл.	Иркутский		142	3255	229,2	14439	1936	513,4	592,9	15,5
73	Волгоградская обл.	Городищенский		103	2508	242,7	9092	4307	210,9	400,8	90,0
74	Сахалинская обл.	Томаринский	ЗАО «СОВХОЗ ЗАРЕЧНОЕ»	28	1518	548,8	15046	7967	751,6	1597,5	112,5
75	Волгоградская обл.	Калачевский		132	3346	253,5	11334	2137	373,8	460,6	23,2
76	Вологодская обл.	Вологодский		55	2075	377,3	12050	3764	413,6	601,4	45,4
77	Ярославская обл.	Ярославский		33	2111	646,1	10833	4558	400,8	691,9	72,6
78	Удмуртская Респ.	Можгинский		78	3196	408,0	6870	3243	200,7	380,2	89,4
79	Сахалинская обл.	Анивский		34	1990	585,3	7842	4086	434,2	906,4	108,8
80	Сахалинская обл.	Южно-Сахалинск		64	1939	301,5	8434	2990	767,7	1189,3	54,9
81	Алтайский край	г. Барнаул		71	1689	236,8	11374	2414	471,0	597,9	26,9
82	Челябинская обл.	Каслинский		73	2295	315,8	8583	1923	481,2	620,1	28,9
83	Ленинградская обл.	Гатчинский		107	2204	206,6	7069	2684	307,8	496,2	61,2
84	Краснодарский край	Брюховецкий	АОЗТ «ПОБЕДА»	60	1646	274,3	8217	3471	337,5	584,3	73,1
85	Ростовская обл.	Семикаракорский		136	2666	196,0	10251	1257	342,2	390,1	14,0
86	Респ. Марий Эл	Медведевский		87	1883	216,4	10534	2013	438,5	542,0	23,6
87	Саратовская обл.	Энгельсский		59	1494	254,7	7952	4143	255,0	532,2	108,8
88	Челябинская обл.	Аргаяшский		55	2180	396,4	7472	2222	362,8	516,4	42,3
89	Новосибирская обл.	Карасукский		50	1681	336,3	9599	2280	452,7	593,7	31,1
90	Свердловская обл.	г. Первоуральск		58	1939	332,5	8734	2102	507,2	667,9	31,7
91	Московская обл.	Клинский		93	2572	275,6	7801	1391	574,5	699,2	21,7
92	Краснодарский край	Ленинградский		140	1907	135,9	11501	1602	479,5	557,1	16,2
93	Краснодарский край	Каневский	ЗАО ПЛЕМЗАВОД «ВОЛЯ»	132	2311	175,1	6792	1910	429,1	596,9	39,1
94	Орловская обл.	Ливенский		67	2290	343,5	4830	2799	117,2	278,8	137,9
95	Челябинская обл.	Агаповский		99	2304	233,5	5813	2163	241,8	385,0	59,2
96	Кемеровская обл.	Новокузнецкий		54	1824	339,9	7045	2549	416,8	653,1	56,7
97	Краснодарский край	Каневский		132	2441	184,4	8139	1192	468,1	548,4	17,2
98	Московская обл.	Коломенский		160	4647	290,5	18838	445	620,1	635,1	2,4
99	Красноярский край	Емельяновский		67	1752	260,2	5856	2731	214,0	401,1	87,4
100	Тульская обл.	Щекинский		29	2214	772,4	4586	2399	150,3	315,1	109,7

*Указаны названия только тех хозяйств, которые прислали составителям рейтинга разрешение на публикацию.

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ АГРОХОЛДИНГА

Н.В. ГОРШКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита

А.В. ВЕЛИЧКО, аспирант

(Волгоградский государственный университет, тел.: (844-2) 43-08-45, e-mail: audit@volsu.ru)

Одной из характерных особенностей развития российской экономики последнего десятилетия является активизация процессов слияния и приобретения. Многие крупные компании в качестве основных направлений стратегического развития, а также повышения конкурентоспособности рассматривают вертикальную и горизонтальную интеграцию, диверсификацию. Создание групп предприятий, связанных между собой экономически, но одновременно остающихся самостоятельными юридическими лицами – концернов или холдингов – в которых одна компания, называемая головной или материнской, контролирует одну или несколько других, является одним из наиболее перспективных направлений развития бизнеса в настоящее время.

Увеличение благосостояния демонстрирует не только высокая совокупная прибыль холдинга, но и прирост денежных ресурсов корпоративной структуры. Поэтому информация о консолидированных финансовых потоках интегрированного формирования не только позволяет осуществлять эффективное финансовое управление внутри холдинга (прогнозирование, контроль движения денежных средств, минимизация денежных расходов за счет централизованного финансирования взаимосвязанных предприятий, эффективное использование денежной наличности, привлечение более выгодных кредитных ресурсов и т.д.), но и способствует оценке реализации консолидированной прибыли группы взаимосвязанных предприятий.

Финансовое управление в холдинге призвано формировать такие условия движения финансовых потоков, которые обеспечили бы бесперебойную и эффективную работу всех предприятий группы.

Эффективное финансовое управление интегрированным формированием холдингового типа должно осуществляться на основании объективных данных о состоянии совокупных активов системы, их структуре, источниках финансирования, обязательствах, текущих затратах. Такая информация может быть получена только из консолидированной финансовой отчетности, на основе которой проводится финансовый анализ, позволяющий определить финансовое состояние и результаты деятельности группы, а также выявить наметившиеся тенденции и спрогнозировать дальнейшую деятельность интегрированного формирования.

Большинство оценок объектов бухгалтерского учета основываются на данных о движении денежных средств в прошлом и настоящем, прогнозах на будущее. Доходы обычно определяются как прирост денежных средств, ожидаемый от продажи товаров или услуг; расходы – как денежные средства, выплаченные или предполагаемые к выплате за товары и услуги, используемые фирмой. Начисления представляют собой распределение на текущий период предполагаемых будущих денежных поступлений или выплаченных денежных средств. Расходы и доходы будущих периодов – распределение между текущим и будущими периодами поступлений и выплат денежных сумм за товары и услуги.

Прибыль и статья баланса определяются методом начислений обычно потому, что такая оценка позволяет получить представление об эффективности фирмы и релевантную информацию для прогнозирования ее дальнейшей деятельности и выплат дивидендов. Вследствие преднамеренной или имманентной пристрастности, обусловленной использованием принятых

методов учета и исторических цен сделок, возникает некоторое сомнение в том, что традиционные методы учета позволяют получить адекватное представление об экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Избежать этого можно, акцентируя содержание отчетности на данных о движении денежных средств, дополненных другой, соответствующим образом классифицированной информацией, что даст возможность пользователям финансовой отчетности делать прогнозы самостоятельно.

Отчет о движении денежных средств (ОДДС) при его использовании совместно с другими формами финансовых отчетов представляет информацию, позволяющую пользователям оценивать изменения чистых активов предприятия, его финансовую структуру (включая его ликвидность и платежеспособность), а также его способность влиять на объем и сроки движения денежных средств с целью своевременной адаптации к меняющимся условиям и возможностям. Информация о движении денежных средств полезна для оценки способности предприятия генерировать денежные средства и их эквиваленты [1, с. 52]. Под денежными средствами понимается вся денежная наличность, находящаяся в кассе предприятия и на его банковских счетах. Исключение составляют депозитные счета. Согласно IAS 7 «Отчеты о движении денежных средств» депозиты учитываются как краткосрочные или долгосрочные финансовые вложения. Долгое время подобные активы в российской учетной практике рассматривались в составе денежных средств, однако с 1 января 2003 года в соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» депозитные вклады также должны учитываться в качестве финансовых вложений.

Имеют место некоторые разногласия по поводу сущности денежных эквивалентов. Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) предлагает ограничивать их краткосрочными, высоколиквидными инвестициями со сроком платежа или погашения, ограниченным тремя месяцами. Комитет по стандартам бухгалтерского учета Канадского института присяжных бухгалтеров, напротив, характеризует денежные эквиваленты более широко, относя к ним краткосрочные инвестиции за ми-

нусом краткосрочных займов. СМСФО допускает произвольный выбор любого определения, но при этом считает, что какое бы из них ни было использовано в отчете о движении денежных средств, данные отчета должны соответствовать данным баланса, а администрация должна обосновать свой выбор.

Обычно безденежные сделки, например, такие, как приобретение собственности по закладной, отражаются в отчетах о движении денежных средств и движении фондов. Такое представление основано на предположении, что полученные под залог денежные средства затем расходуются на покупку земли. СМСФО предлагает включать данные о подобных операциях в приложения к финансовой отчетности, чтобы не вносить путаницу. В то же время Канадские стандарты бухгалтерского учета требуют их включения непосредственно в отчет. По нашему мнению, подход МСФО является наиболее приемлемым при составлении консолидированного отчета ОДДС интегрированного формирования, так как большинство внутрихолдинговых расчетов осуществляются на основе взаимозачетов. В любом случае определенное размещение данных в отчете, возможно и спорное, дает полезные сведения для теории эффективности рынка [2, с.181].

IAS 7 «Отчеты о движении денежных средств» предусматривает два метода составления ОДДС – прямой и косвенный. Прямой метод предполагает отражение непосредственных потоков денежных средств, поступивших от покупателей, выплаченных персоналу и т.д. При косвенном методе отражается только часть потока денежных средств, не включающая валовые поступления и расходы, связанные с основной производственно-хозяйственной деятельностью.

В Отчете о движении денежных средств, составленном прямым методом, полностью отражаются все поступления от покупателей в кассу и на банковские счета. Денежные средства, выплаченные поставщикам, подрядчикам, персоналу организации из кассы, а также с расчетного и иных счетов в банках, отражаются в суммах, реально оплаченных наличными деньгами и путем денежных перечислений.

Отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом, концентрирует в себе информацию о финансовых ресурсах предприятия, поступающих в рас-

поряжение организации после оплаты факторов производства для совершения нового цикла воспроизводства.

Ни один из способов нигде в мире не является единственно обязательным. Однако СМСФО рекомендует использовать прямой метод составления ОДДС как более информационно насыщенный.

Способ составления отчета называется на содержании представленной информации. Валовые потоки денежных средств, возникающие в процессе операционной деятельности и отраженные в отчете прямым методом, существенно меняют первый раздел отчета «Потоки денежных средств в результате операционной деятельности».

Хендриксен и Ван Бреда считают, что независимо от метода составления отчета о движении денежных средств в нем должна быть представлена информация о денежных потоках следующих типов [2, с. 179]:

1. Движение денежных средств по основной деятельности;
2. Эпизодические (или случайные) потоки денежных средств, не связанные с основной деятельностью, но являющиеся результатом как непредвиденных событий, так и стремления сохранить в будущем для фирмы благоприятную окружающую обстановку;
3. Денежные потоки, образованные необходимостью расширения парка основных средств, или увеличения запасов, или возможностью их реализации за пределами;
4. Денежные средства, полученные от держателей облигаций или акционеров как часть финансирования компании или выплаченные им;
5. Выплаты процентов или дивидендов инвесторам с преимущественными правами, например, держателям привилегированных акций.

Порядок отражения перечисленных потоков денежных средств с учетом требований налогообложения положен в основу при разработке формы ОДДС, которая распространена на практике и состоит из трех разделов, утвержденных IAS 7 «Отчеты о движении денежных средств»:

1. Отчет о поступлениях и выплатах денежных средств по основной деятельности;
2. Отчет о финансовой деятельности;
3. Отчет об инвестиционной деятельности.

Таким образом, разделы отчета моделируют денежные потоки по трем основным направлениям.

Операционная деятельность, как правило, приносит самый большой объем выручки и составляет самые большие денежные потоки.

Потоки денежных средств от операционной деятельности включают в себя:

- денежные поступления от реализации товаров и услуг, комиссионные и иные доходы, страховые возмещения;
- денежные платежи поставщикам и подрядчикам за приобретенные товары и услуги, платежи персоналу компании, страховым организациям, по коммерческим контрактам, а также налоговым обязательствам.

Движение денежных средств, связанное с покупкой ценных бумаг с целью перепродажи, может быть отнесено к операционной деятельности. Расход денежных средств на погашение основного долга по кредитам отражается в отчете в разделе финансовой деятельности, а уплата процентов по этим кредитным обязательствам – как операционная деятельность.

Инвестиционная деятельность – это приобретение или продажа долгосрочных активов (основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений в капиталы других компаний, кроме покупки ценных бумаг). При этом необходимо отметить, что прибыль (убыток) от продажи имущества является результатом операционной деятельности, но денежные потоки, связанные с подобными операциями, относятся к инвестиционной деятельности.

Финансовая деятельность – это совокупность операций, приводящих к изменению размера и структуры собственного и заемного капиталов:

- денежные поступления от эмиссии ценных бумаг, а также получения краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов;
- денежные выплаты, связанные с выкупом или погашением акций общества, а также связанные с погашением краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов [3, с. 115].

Данная группировка денежных средств достаточно условна и носит рекомендательный характер. Порядок моделирования финансовых потоков в отчете зависит от финансовой структуры холдинга, направлений его финансово-хозяй-

ственной деятельности и учетной политики.

По нашему мнению, каждый метод составления отчета создает необходимую пользователям информацию. Прямой метод отражает валовые потоки денег как платежей средств. Косвенный метод содержит данные о финансовых ресурсах организации, их движении в виде потоков денежных средств. Однако при составлении консолидированного отчета о движении денежных средств мы склонны придерживаться прямого метода.

Во-первых, для составления отчета косвенным методом необходимо использовать ряд показателей (изменение чистой прибыли, фондов и резервов), которые находят свое отражение в других формах финансовой отчетности – бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках. Составление консолидированных промежуточных форм таких финансовых отчетов трансформационным методом нельзя назвать оперативным и целесообразным в силу сезонного характера производства в агрохолдингах. В связи с этим отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом, теряет свою актуальность.

Во-вторых, при использовании прямого метода отчет легко может быть составлен по данным системного консолидированного учета, что придает ему значение оперативной отчетности, необходимой для осуществления текущего планирования и контроля над поступлением и использованием денежных средств.

В-третьих, ОДДС, составленный прямым методом, способен представить релевантную информацию для всех групп пользователей. Он достаточно прост в прочтении и понимании, что особенно важно для использования его в процессе финансового управления холдингом менеджерами всех уровней.

Эффективное финансовое управление интегрированным агроформированием невозможно без четкого определения финансовой структуры агрохолдинга и центров финансовой ответственности. Выделение центров финансовой ответственности производится с целью придания финансовому управлению новых структурных форм. Центр финансовой ответственности (ЦФО) – это функциональное подразделение агрохолдинга, специализация которого обусловлена целями корпорации. Для решения

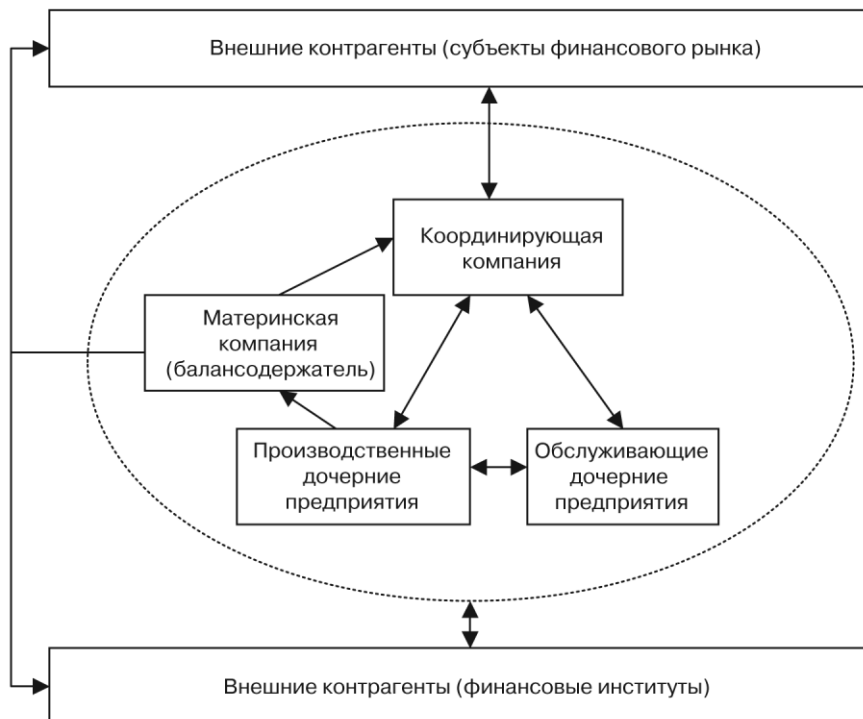


Схема движения внешних и внутренних финансовых потоков агрохолдинга

поставленных задач ЦФО наделяется финансовыми ресурсами и для него устанавливаются направления финансовых потоков.

В схеме движения внешних и внутренних финансовых потоков агрохолдинга (см. рисунок) представлены три основных элемента финансовых взаимоотношений:

- внешние контрагенты (субъекты финансового рынка) – поставщики, подрядчики, покупатели, осуществляющие торговлю финансовыми активами и обязательствами;
- внешние контрагенты (финансовые институты) – государственные органы финансового контроля, кредитные учреждения, страховые компании;
- холдинговая структура, включающая в себя материнскую компанию, координирующую компанию, обслуживающие дочерние предприятия и производственные дочерние предприятия.

Финансовые отношения первого направления формируют внешний приток и отток денежных средств вследствие:

- приобретения у поставщиков материальных и физических ресурсов, необходимых для функционирования холдинга;
- реализации конечного продукта внешним покупателям.

Данный обмен финансовыми ресурсами осуществляется через координирующую компанию холдинга.

Финансовые отношения второго направления формируют внешний приток и отток денежных средств на основе:

- взаимодействия всех участников холдинга как отдельных юридических лиц с государственными финансовыми органами по поводу налогообложения и оказания государственной финансовой поддержки на всех уровнях бюджетной системы РФ;
- кредитования в сфере банковского сектора; при этом отметим, что заимствование осуществляет отдельный участник интегрированного формирования, но сумма, сроки получения и погашения займа определяются исходя из общей потребности холдинга в привлечении кредитных ресурсов;
- страхования отдельными предприятиями консолидированной группы имущества и сотрудников.

Финансовые отношения третьего направления формируют финансовые потоки внутри холдинговой структуры по поводу аккумулирования внешних финансовых ресурсов в координирующей компании (центр финансирования холдинга) и их дальнейшего распределения между предприятиями интегрированной группы с целью рационального использования денежных средств и контроля над исполнением консолидированного бюджета денежных средств агрохолдинга.

Консолидированный отчет о движении денежных средств агрохолдинга за май 2008 г.

Наименование показателя	Код	Свод		Корректировка		Консолидация	
		за отчетный период	с начала года	за отчетный период	с начала года	за отчетный период	с начала года
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Движение денежных средств по текущей деятельности (100)							
Денежные средства, полученные:	110	127 467 516	1 340 782 047	29 601 384	856 539 698	97 866 136	484 242 349
от покупателей, заказчиков	111	97 676 152	471 556 065			97 676 152	471 556 065
субсидии	112	190 000	12 686 284			190 000	12 686 286
Погашение внутрихолдинговой дебиторской задолженности	113	29 601 384	856 539 698	29 601 384	856 539 698	0	0
Денежные средства, направленные на:	120	115 804 095	1 465 196 072	29 601 383	856 539 698	86 202 712	608 656 374
покупку ТМЦ	121	47 016 209	292 863 336			47 016 209	292 863 336
коммерческие расходы	122	1 835 341	31 291 326			1 835 341	31 291 326
оплату труда с ЕСН	123	13 565 723	67 643 488			13 565 723	67 643 488
общепроизводственные и общехозяйственные расходы	124	877 840	4 993 831			877 840	4 993 831
выплату дивидендов акционерам - физическим лицам	125	3 873 798	73 144 889			3 873 798	73 144 889
выплату процентов за кредиты, страхование залога	126	6 975 801	30 740 889			6 975 801	30 740 889
расчеты по налогам и сборам	127	2 415 804	64 525 473			2 415 804	64 525 473
благотворительность	128	101 934	499 953			101 934	499 953
Погашение внутрихолдинговой кредиторской задолженности	129	29 601 383	856 539 698	29 601 383	856 539 698	0	0
услуги сторонних организаций	130	8 601 236	28 907 865			8 601 236	28 907 865
прочие расходы	131	939 026	14 045 324			939 026	14 045 324
Чистые денежные средства по текущей деятельности	140	11 663 421	-124 414 025			11 663 421	-124 414 025
2. Движение денежных средств по инвестиционной деятельности (200)							
Денежные средства, полученные:	210	31 091 925	233 018 860	11 554 500	146 379 950	19 537 425	86 638 910
выручка от продажи внеоборотных активов	211	3 263 000	16 591 250			3 263 000	16 591 250
инвестиции материнской компании	212	2 002 000	2 002 000	2 002 000	2 002 000		
полученные проценты	213	306 158	5 089 878			306 158	5 089 878
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	214	15 968 267	64 957 782			15 968 267	64 957 782
Поступления от погашения внутрихолдинговых займов	215	9 552 500	144 377 950	9 552 500	144 377 950	0	0
Денежные средства, направленные на:	220	50 439 500	414 186 829	11 554 500	146 379 950	38 885 000	267 806 879
приобретение объектов основных средств и нематериальных активов	221	485 000	3 807 879			485 000	3 807 879
выплату дивидендов дочерними предприятиями материнской компании	222	2 002 000	2 002 000	2 002 000	2 002 000		
Займы, предоставленные другим организациям	223	38 400 000	263 999 000			38 400 000	263 999 000
Предоставленные внутрихолдинговые займы	224	9 552 500	144 377 950	9 552 500	144 377 950	0	0
Чистые денежные средства по инвестиционной деятельности	230	-19 347 575	-181 167 969			-19 347 575	-181 167 969
3. Движение денежных средств по финансовой деятельности (300)							
Денежные средства, полученные:	310	7 825 000	426 365 000	7 825 000	99 365 000	0	327 000 000
от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	311	0	327 000 000			0	327 000 000
от беспроцентных внутрихолдинговых займов и кредитов	312	7 825 000	99 365 000	7 825 000	99 365 000	0	0
Денежные средства, направленные на:	320	7 825 000	122 375 000	7 825 000	99 365 000	0	23 010 000
погашение займов и кредитов (без процентов)	321	0	23 010 000			0	23 010 000
погашение беспроцентных внутрихолдинговых займов и кредитов	322	7 825 000	99 365 000	7 825 000	99 365 000	0	0
Чистые денежные средства по финансовой деятельности	330	0	303 990 000			0	303 990 000
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств	400	-7 684 154	-1 591 994			-7 684 154	-1 591 994
Остаток денежных средств на начало месяца	410	16 293 939	10 201 779	X	X	16 293 939	10 201 779
Остаток денежных средств на конец периода	420	8 609 785	8 609 785	X	X	8 609 785	8 609 785

Финансовые отношения четвертого направления возникают вследствие выплаты дивидендов материнской компании производственными дочерними предприятиями (центрами прибыли). Финансовые потоки пятого и шестого направлений являются результатом перераспределения материнской компанией чистой прибыли, полученной в виде дивидендов, для дополнительного инвестирования холдинга и осуществления внешних инвестиций.

Внутренние финансовые потоки формируются под воздействием централизованной системы финансирования, руководящим звеном в которой выступает координирующая компания. Необходимо подчеркнуть, что внутригрупповое движение денежных средств не влияет на финансовое положение холдинга. Чистый приток (отток) денежных средств консолидированной группы предприятий определяют финансовые операции с внешними контрагентами.

Методика составления консолидированного ОДДС агрохолдинга основывается на централизованном финансировании всех предприятий интегрированного формирования и включает в себя ряд основных этапов.

На подготовительном этапе определяется структура отчета о движении денежных средств исходя из моделей внутренних и внешних финансовых потоков агрохолдинга. Разрабатывается и утверждается единая учетная политика для всех участников интеграции в части организации аналитического учета движения денежных средств. Аналитические счета должны быть представлены в том же разрезе, что и линейные статьи отчета о движении денежных средств, и иметь ту же кодировку. Организация единой системы группировки учетных данных по бухгалтерским счетам первого, второго и третьего порядка позволяет не только облегчить процесс консолидации денежных средств, но и осуществлять бюджетирование в холдинге. На данном этапе должна быть решена еще одна существенная задача – открытие отдельных субсчетов к синтетическим счетам по учету денежных средств для отражения движения финансовых потоков между предприятиями холдинга и перемещение денежных ресурсов по расчетным счетам одного и того же участника консолидированной группы.

Данная необходимость вызвана решением ряда технических и юридических сложностей в системе взаимоотношений предприятий холдинга:

- дочерние предприятия, занимающиеся агробизнесом и его обслуживанием, как правило, территориально удалены от материнской или координирующей компании. Поэтому с целью ускорения денежных расчетов и оптимизации управления финансовыми ресурсами дочерние предприятия вынуждены открывать расчетные счета по месту нахождения координирующей компании;

- наличие нескольких расчетных счетов в разных коммерческих банках так же объясняется желанием корпорации диверсифицировать свои денежные вклады и размещать их с максимальной экономической выгодой (например, предоставление банком более высокого процента за использование остатка денежных средств на расчетном счете в конце операционного дня).

На втором этапе каждое предприятие холдинга составляет отчет о движении денежных средств за отчетный период по единой установленной форме. Данные отчеты поступают в финансовую службу материнской компании, и путем построчного суммирования всех линейных показателей составляется сводный отчет о движении денежных средств (графы 3, 4 таблицы).

Отметим, что уже на этом этапе происходит трансформация учетных данных. Строки 113, 129 первого раздела отчета «Движение денежных средств по текущей деятельности» моделируют финансовые потоки, связанные с возникновением и погашением дебиторской и кредиторской задолженностей по внутрихолдинговым товарным операциям. Строки 212 и 222 второго раздела отчета «Движение денежных средств по инвестиционной деятельности» моделируют финансовые потоки, возникающие вследствие перераспределения части чистой консолидированной прибыли, полученной

материнской компанией от дочерних предприятий в качестве дивидендов.

Строки 215, 224 второго раздела отчета и строки 312, 322 третьего раздела «Движение денежных средств по финансовой деятельности» формируют приток и отток денежных средств, связанный с внутрихолдинговым кредитованием. В холдинговых структурах с жесткой системой централизованного финансирования кредитные ресурсы, как правило, поступают из банковского сектора. Внутрихолдинговая практика заимствования представляет технический прием движения денежных средств по расчетным счетам взаимосвязанных предприятий.

Завершающим этапом консолидации денежных средств является элиминирование внутренних денежных оборотов (графы 5, 6 таблицы) из сводных показателей отчета о движении денежных средств (графы 3, 4 таблицы) и формирование статей консолидированного отчета о движении денежных средств агрохолдинга (графы 7, 8 таблицы). Показатели чистых денежных средств сводного и консолидированного отчетов идентичны.

Это наглядно иллюстрирует наше утверждение о том, что движение денежных средств внутри интегрированной группы предприятий не влияет на увеличение (уменьшение) денежных ресурсов холдинга. Трансформация и элиминирование позволяют «очистить» отчетные показатели от внутрихолдинговых денежных оборотов и сформировать адекватную информацию для дальнейших аналитических операций и принятия управленческих решений.

Литература

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. М: ТК Велби, Изд –во Проспект, 2007.
2. Хендриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. проф. Я.В. Соколова. М: Финансы и статистика, 1997.
3. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. М: Инфра – М. 2003.

Аннотация. Рассмотрены методологические основы определения консолидированных финансовых потоков группы взаимосвязанных предприятий в АПК. Предложена методика организации консолидированного учета движения денежных средств в агрохолдингах.

Ключевые слова: агрохолдинги; консолидированный учет; консолидирование финансовых потоков; консолидированный отчет о движении денежных средств; корпоративное финансовое управление.

Abstract. There are considered methodological principles of determination of consolidated financial flows in group of interrelated agro-industrial enterprises. There is proposed method of cash flow consolidated accounting arrangement in agrarian holding companies.

Key words: agrarian holding companies; consolidated accounting; financial flow consolidating; cash flow consolidated statements; corporative financial management.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

О.В. КУДАЕВА, аспирант

(Кафедра бухгалтерского учета РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, тел.: (495) 976-05-85)

При достаточном освещении в современной литературе общих принципов и правил бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности многие проблемные участки, касающиеся раздельного отражения внешнеторговых операций по видам сделок, по контрактам, по учетным партиям, обособленного формирования данных о доходах и расходах по экспортным и импортным операциям, подробного отражения на счетах бухгалтерского учета процесса осуществления внешнеторговых операций, в том числе с позиции передачи права собственности на активы и установления над ним фактического контроля, переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте и отражения курсовых разниц и др. – остаются неразрешенными. Освещение указанных вопросов является целью данной статьи.

Учет момента перехода права собственности при осуществлении импортных операций

Согласно ст. 223 Гражданского кодекса Российской Федерации, право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. С переходом к приобретателю права собственности на него возлагается риск случайной гибели, естественной убыли вещи и другие потери [1].

Продавец и покупатель могут указать в контракте любой удобный с их точки зрения момент перехода права собственности, например, отгрузка товаров перевозчику, оплата импортных товаров, оформление грузовой таможенной декларации. Однако в мировой практике передача права собственности увязывается с переходом риска случайной гибели или утраты товаров от продавца к покупателю. Такая точка зрения предполагает возможность постановки на учет материальных ценностей без получения права собственности на них.

Кроме того, в нормативной документации, регламентирующей порядок принятия на учет материальных ценностей, не установлено в качестве определяющего момента при принятии к учету запасов момента перехода права собственности. Так, в ПБУ 5/01 используется термин «дата принятия к учету», которая при этом не увязывается с моментом перехода права собственности на запасы.

Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях требуют принимать к бухгалтерскому учету, но учитывать на забалансовых счетах запасы, принятые организацией на ответственное хранение, переработку (давальческое сырье) [3]. При этом нормативный документ требует суммы, уплаченные за запасы, не вывезенные со складов поставщиков и находящиеся в пути, учитывать в бухгалтерском учете на счетах расчетов как дебиторскую задолженность. О влиянии момента перехода права собственности на такие запасы в документе не упоминается.

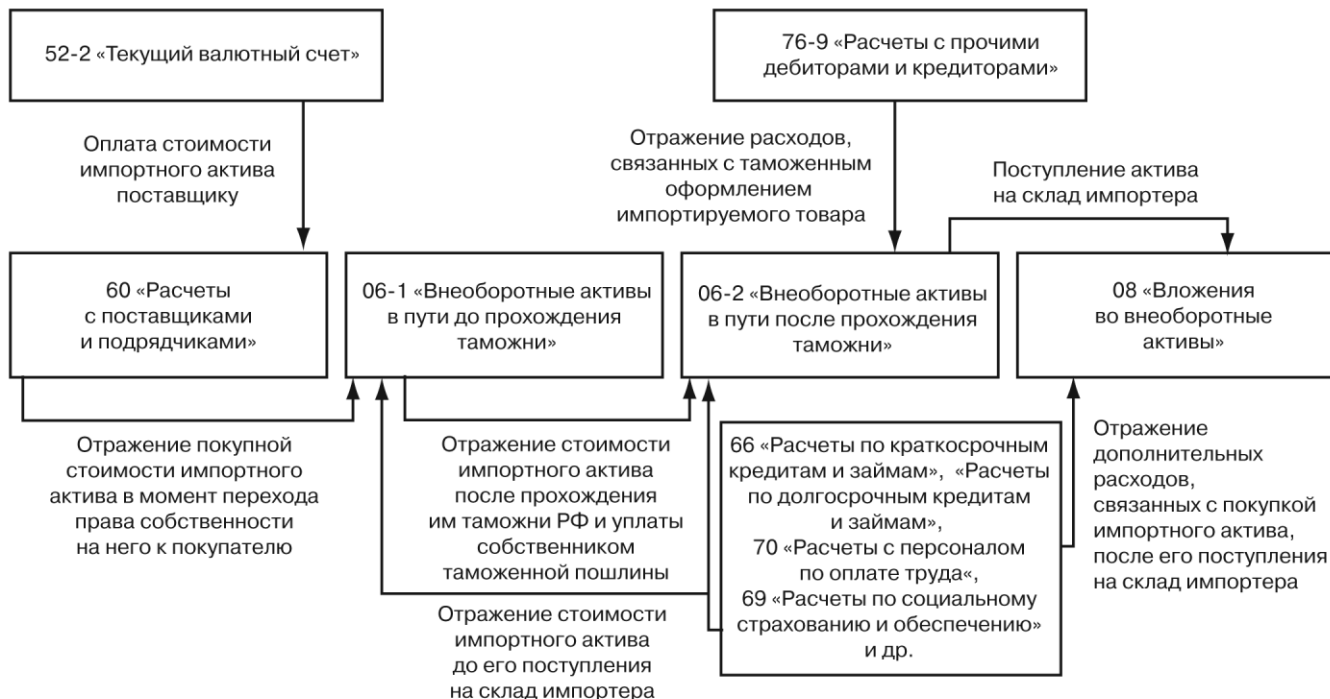
Согласно вышеупомянутому нормативному документу, материальные ценности, находящиеся в организации, но не принадлежащие ей на праве собственности, должны учитываться на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение». На указанном счете необходимо учитывать и стоимость импортных ценностей, на которые к организации перешел риск утраты имущества до перехода права собственности на него (такая ситуация встречается в практике внешнеторговых отношений, при этом в случае повреждения или гибели товара покупатель обязан возместить продавцу стоимость ущерба).

Но при поступлении ценностей к организации-импортеру она осуществляет над ними фактический контроль и несет риск утраты имущества, что в соответствии с междуна-

родными стандартами бухгалтерского учета, в частности, с МСФО 18 «Выручка», является фактором, обладающим над юридическим правом собственности и является основанием для принятия актива к балансовому учету [5]. Применение такого варианта на практике будет свидетельствовать о соблюдении одного из основополагающих принципов бухгалтерского учета – приоритета содержания сущности операции перед ее формой. С целью повышения аналитичности учетных данных и достоверности формируемой в нем информации при внедрении указанного метода в практику целесообразно выделить в Plane счетов бухгалтерского учета счетов, характеризующих материальные ценности по принадлежности к импортеру. Например, на счете 10 «Материалы» целесообразно отражение запасов, принадлежащих организации на праве собственности. Для учета товарно-материальных ценностей, не принадлежащих, но контролируемых организацией, возможно использование резервного счета 12 «Контролируемые запасы».

При импорте материальных ценностей для организаций наиболее часто характерна ситуация, когда дата перехода права собственности на импортируемые активы опережает момент их фактического поступления в организацию. Выше было сказано, что в соответствии с п.10 Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов суммы, заплаченные за запасы, не вывезенные со складов поставщиков или находящиеся в пути, учитываются как дебиторская задолженность. То есть независимо от наличия права собственности на приобретаемый актив, если он не поступил на склад организации-импортера, он не должен быть принят к бухгалтерскому учету, так как импортером еще не установлен над ним фактический контроль. Мы считаем, что следование данной норме нарушает принцип точности и полноты бухгалтерского учета. Независимо от места нахождения принадлежащего организации актива она не должна его стоимость учитывать как дебиторскую задолженность поставщика, поскольку он свое обязательство по передаче ценности выполнил и право собственности на него передал покупателю, увеличив тем самым стоимость материальных запасов импортера.

Таким образом, для раздельного отражения в учете материальных активов информации о контролируемых и неконтролируемых ее соб-



Д-т ← К-т – направление стрелки означает отнесение стоимости в дебет счета

Рисунок 1. Предлагаемый вариант учета операций по импорту внеоборотных активов

ственных активах необходимо выделение отдельных счетов материальных ценностей, находящихся в пути. При приобретении внеоборотных активов таким счетом может выступать счет 06 «Внеоборотные активы импортные в пути», на котором будет скапливаться информация о стоимости внеоборотных активов, уплаченной иностранному поставщику, а также обо всех расходах, связанных с приобретением такого актива (расходы по доставке, таможенные платежи и другие), понесенных до его поступления в организацию. Методика учета импортного актива с использованием счета 06 отражена на рисунке 1.

Выделение в составе счета 06 «Внеоборотные активы импортные в пути» двух субсчетов обусловлено требованиями российского законодательства. Так, согласно ст. 209 ГК РФ [1], собственнику принадлежит право владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Но в то же время импортный товар может быть реализован как на территории Российской Федерации, так и за рубежом только после прохождения им таможни Российской Федерации и уплаты собственником таможенных пошлин. Следовательно, даже если право собственности на товар к предпринятию перейдет за рубеж, покупатель-резидент не сможет в полной мере пользоваться и владеть им, а сможет лишь распоряжаться им,

заклучая договор купли-продажи с обязательством поставить товар в течение определенного времени.

При приобретении материально-производственных запасов счетом, отражающим активы, не поступившие на склад импортера, может выступать резервный счет 13 «Импортные материальные ценности в пути», который по дебету будет корреспондировать со счетами учета расчетов при переходе к импортеру права собственности на запасы, а по кредиту – со счетом 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» при поступлении ценностей в организацию и установлении ею фактического контроля над запасами.

Закрепление законодательно и использование в практике бухгалтерского учета внешнеторговых операций предложенных выше направлений его совершенствования будет способствовать решению обозначенной проблемы.

Оценка и отражение в учете контрактной стоимости импортного товара

При поступлении товара в собственность российского покупателя его контрактная стоимость, согласно традиционной методологии, отражается на счетах бухгалтерского учета приобретаемых активов с пе-

ресчетом в рубли по курсу валюты, установленному Банком России на день совершения операции. Для импортных товаров датой совершения операции считается дата перехода к импортеру права собственности на импортированные товары, что предусмотрено п. 15 ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» [4]. Отраженная по дебету счетов учета материально-производственных запасов их стоимость в рублевой оценке после оприходования активов не требует корректировки, возможной из-за колебания курса валюты. Соблюдая требования ПБУ 3/2006, применяемая в настоящее время методика не учитывает требования другого нормативного документа того же уровня – ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», требующего определения фактической стоимости активов, принадлежащих организации, но находящихся в пути, в оценке, предусмотренной в договоре (а в вопросе импорта это оценка актива в валюте), с последующим уточнением фактической себестоимости товаров на дату их оприходования (а не на дату принятия к учету).

Вместе с тем в законодательстве не дано определения дат оприходования товара и постановки их на балансовый учет, а следовательно, вопрос о необходимости пересчета

стоимости импортного актива при поступлении его на склад покупателем остается открытым. В связи с изложенным считаем, что организации вправе самостоятельно выбрать вариант оценки актива, закрепив его в своей учетной политике.

При выборе варианта, когда договорная стоимость актива, полученного в режиме импорта, отражается на счетах бухгалтерского учета в оценке, полученной путем пересчета контрактной стоимости, выраженной в валюте, по курсу этой валюты, установленному Банком России на дату поступления ценностей на склад импортера, сумма дооценки или уценки стоимости актива не будет влиять на налоговую базу по налогу на прибыль, образуя постоянные разницы.

При выборе варианта, не предусматривающего корректировки договорной стоимости актива с использованием курса валюты, действующего на дату поступления ценностей на склад покупателя, оценки товара, отражаемые в бухгалтерском и налоговом учете, будут совпадать в случае, если организацией таможенные пошлины и сборы, согласно ее учетной политике, принято отражать в стоимости приобретенных запасов, а не в составе издержек обращения (выбор варианта отражения накладных расходов предусмотрен ст. 319 НК РФ [2] и не может изменяться в течение двух лет).

Последний из указанных вариантов представляется нам наиболее удобным, так как способствует снижению трудозатрат предприятия по причине полного совпадения стоимости активов в бухгалтерском и налоговом учете. Но в связи с тем, что между моментом перехода права собственности и моментом поступления импортных активов в распоряжение покупателя может пройти значительное время (до 90 дней), в связи с чем возможно значительное изменение курса валюты, то в целях соблюдения требования полноты и приоритета сущности операции перед формой, устанавливающего отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания и условий хозяйствования, наиболее целесообразным будет применение переоценки стоимости указанных активов на момент их фактического поступления в распоряжение покупателя.

В целях снижения трудозатрат бухгалтерской службы по доведению данных бухгалтерского учета до дан-

ных налогового учета считаем верным установление в учетной политике организации уровня существенности колебания стоимости импортного актива от момента его постановки на учет до момента его поступления на склад покупателя. При недостижении этого уровня оценку поступившего в собственность организации актива менять не следует. Применение критерия существенности в практике организации предусмотрено указаниями о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденном приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 года №67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Таким образом, в практике бухгалтерского учета могут быть отражены следующие операции:

Д-т 41 «Товары» К-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – на сумму, определенную как произведение контрактной стоимости товара на курс, установленный Банком России на дату перехода права собственности на импортируемый товар к покупателю, отражена постановка товара на балансовый учет;

Д-т 41 «Товары» К-т 83 «Добавочный капитал», субсчет «Прирост стоимости приобретенных импортных активов за счет переоценки» в связи с ростом курса валюты платежа – отражена дооценка стоимости приобретенного актива на сумму произведения контрактной стоимости товара на разницу между курсами валют на дату постановки актива на учет и на дату оприходования товара на склад импортера;

Д-т 83 «Добавочный капитал» (84 «Нераспределенная прибыль» – в случае отсутствия добавочного капитала) **К-т 41 «Товары»** в связи со снижением курса валюты платежа – отражена уценка стоимости приобретенного актива на сумму произведения контрактной стоимости товара на разницу между курсами валют, установленными на дату постановки актива на учет и на дату оприходования товара на склад импортера;

Формирование стоимости приобретаемого актива происходит на счетах учета материальных ценностей в корреспонденции со счетом расчетов с поставщиками и подрядчиками, аналитический учет на котором должен обеспечивать возможность получения информации о каждом поставщике, о задолженности перед ним согласно определенному контракту и позволять сформировать информацию о составляющих общей задолженности. Но ведение счета в практике организаций не в

полной мере способствует обозначенной цели. В частности, в развитие счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» чаще всего выделяются только два субсчета: 60-1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 60-2 «Расчеты по авансам выданным». На наш взгляд, для повышения аналитичности учетной информации необходимо в развитие указанных субсчетов открывать субсчета второго и третьего порядков, на которых отдельно учитывать расчеты с российскими контрагентами и иностранными поставщиками, а также отдельно отражать составляющие задолженности.

Например, в развитие счета 60-1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» могут быть открыты следующие субсчета:

60-1-1 «Расчеты с российскими контрагентами»;

60-1-2 «Расчеты с контрагентами из стран СНГ (кроме Республики Беларусь)»;

60-1-3 «Расчеты с контрагентами из Республики Беларусь»;

60-1-4 «Расчеты с прочими иностранными контрагентами».

В развитие каждого субсчета второго порядка целесообразно открывать следующие субсчета третьего порядка. Например:

60-1-4-1 «Задолженность по основной сумме долга», на котором будет отражаться информация в той же сумме, в которой приобретенный актив поставлен на балансовый учет, то есть рассчитанной исходя из контрактной стоимости с пересчетом его в рубли по курсу на дату перехода права собственности»;

60-1-4-2 «Задолженность, возникшая в связи с изменением курса валюты», где будет отражаться курсовая разница, возникшая вследствие колебания курса валюты на дату погашения задолженности перед поставщиком по сравнению с датой перехода права собственности на приобретенный актив и отражаемая в составе прочих доходов и расходов.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным импортным товарам

Одним из наиболее проблемных в учетной практике импортных операций является вопрос таможенных платежей, и особенно налога на добавленную стоимость, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Отражение в учете начисленного таможенного НДС отражается бухгалтерской записью: **Д-т 19 «Налог на добавленную стоимость»**, субсчет

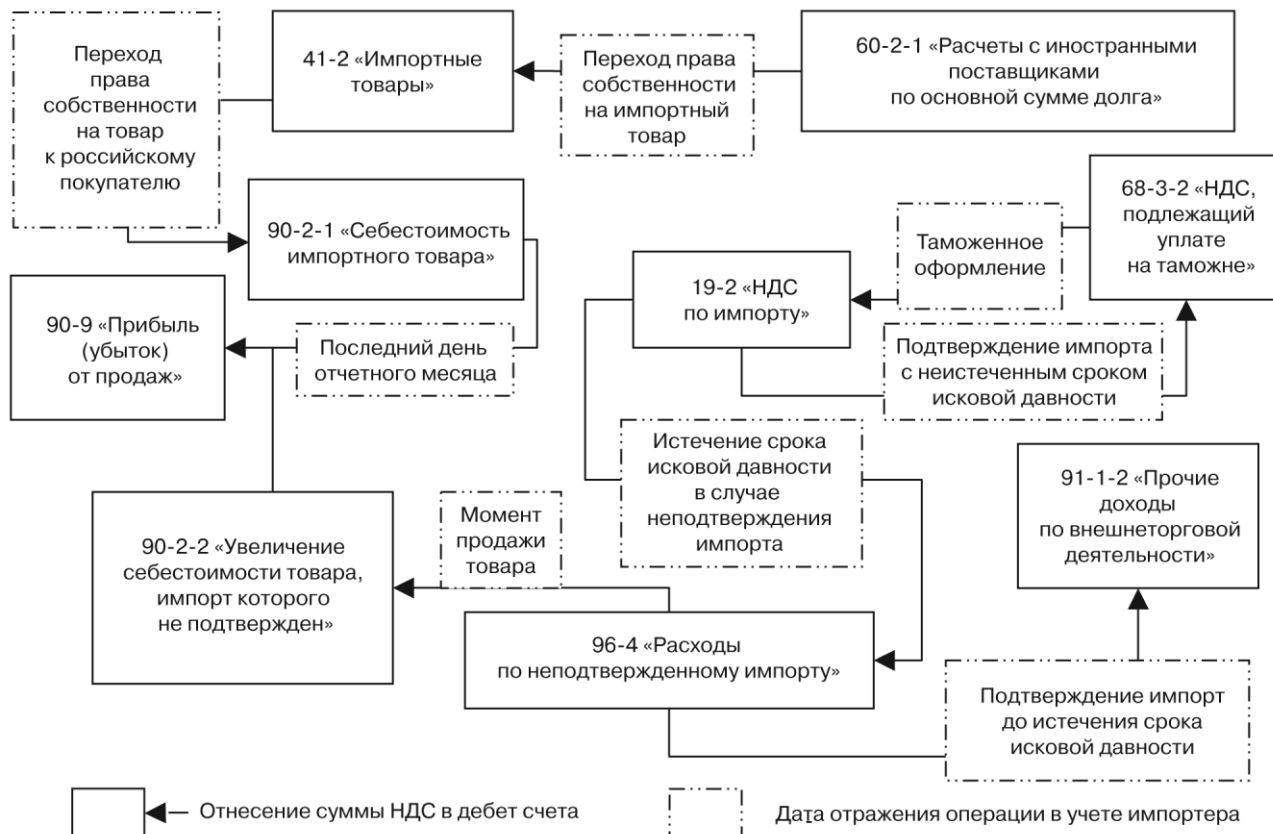


Рисунок 2. Предлагаемый вариант отражения суммы НДС по неподтвержденному импорту, формирования и использования информации на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», субсчет «Расходы по неподтвержденному импорту»

«НДС по материальным ценностям, приобретенным в режиме импорта» **К-т 68** «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты с таможенными органами по НДС». Согласно ст. 172 Налогового кодекса РФ [2], НДС по приобретенным материальным ценностям, в том числе, уплаченный при таможенном оформлении товара, после постановки его на учет подлежит вычету из бюджета на основании документов, подтверждающих фактическую уплату сумм налога при ввозе товаров на таможенную территорию России. Такими документами являются платежное поручение (копия) об уплате НДС в составе таможенных платежей и грузовая таможенная декларация, причем оформленная не ранее даты, проставленной на штампе таможенного органа «Выпуск разрешен». В ситуации уплаты НДС на таможне грузовая таможенная декларация исполняет роль счета-фактуры. Данные декларации вносятся в книгу покупок, что соответствует п. 10 Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по НДС. Отражение вычета в бухгалтерском учете импор-

тера отражается записью: **Д-т 68-3** «Налог на добавленную стоимость» **К-т 19**, субсчет 2 «НДС по материальным ценностям, приобретенным в режиме импорта». В современной учетной практике достаточно часто встречаются ситуации, когда организация получает отказ в возмещении суммы уплаченного на таможне налога, что чаще всего бывает связано с невозможностью предоставить в налоговую инспекцию ксерокопии всех документов, подтверждающих ввоз товара (например, ксерокопии транспортных документов). Если в течение 180 дней налог не был принят к вычету, то сумма невозмещенного налога списывается на счет 76 «Расчеты с прочими дебиторами», субсчет 9 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами». В случае получения необходимых подтверждающих документов составляется запись: **Д-т 68**, субсчет «НДС по материальным ценностям, приобретенным в режиме импорта» **К-т 76**, субсчет 9 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами». Если же в течение трех лет налог остается не принятым к вычету из бюджета, то сумма невозмещенного налога списывается в де-

бет счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы». На наш взгляд, указанная методика отражения расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость имеет методологическую неточность. С одной стороны, согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и 6/01 «Учет основных средств», сумма невозмещаемых налогов должна учитываться в составе стоимости приобретенного актива, а при его реализации относиться на счет 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость проданной продукции». Кроме того, в течение трех лет в отчетности импортера имеет место завышение валюты баланса и по истечении указанного периода имеет место отражение расходов, которые фактически должны быть произведены в периоде реализации активов. Но, с другой стороны, налог имеет право быть возмещенным после реализации актива и уже не может быть отнесен на увеличение его стоимости. Последующее же отнесение налога на стоимость материальных ценностей, приобретенных позднее, на наш взгляд, будет являться искажением формируемого финансового резуль-

тата от использования (например, продажи) новых активов.

С целью устранения указанного несоответствия считаем необходимым совершенствование методики расчетов по НДС в части, относящейся к неподтвержденному импорту. По мнению автора, при реализации товара налог, относящийся к импорту, который не подтвержден, должен быть включен в себестоимость реализуемого вида материальных ценностей, что позволит определить реальный финансовый результат от реализации конкретного вида актива в организации, а следовательно, сформировать достоверную информацию для аналитических целей и планирования решений импортера. Но для контроля за суммой возмещенного налога и возможностью ее затребования из бюджета при появлении доказательств, подтверждающих импорт, списание налога при реализации актива не должно считаться его аннулированием, а должно отражаться в составе резервов. С этой целью в течение трех лет сумма налога, списанного на увеличение себестоимости проданных товаров, по нашему мнению, может учитываться на балансовом счете 96 «Резервы предстоящих расходов», в развитие которого необходимо открыть отдельный субсчет «Расходы по неподтвержденному импорту». Формирование информации в бухгалтерском учете с использованием указанного субсчета предлагается осуществлять по схеме, показанной на рисунке 2.

Образование резерва предполагается осуществлять в момент перехода права собственности к российскому покупателю товара, импорт которого не подтвержден, в сумме возмещенного налога за счет увеличения себестоимости продаваемых товаров. При последующем возмещении налога до истечения срока исковой давности (3 года) с одновременным списанием суммы налога на добавленную стоимость с кредита счета 19-2 «НДС по импорту» в дебет счета 68-3 «Налог на добавленную стоимость» необходимо отразить доход организации за счет ранее образованного резерва. В течение трех лет в случае невозможности возместить налог, уплаченный на таможне, сумма созданного резерва учитывается отдельно по каждой товарной партии, но в пассиве бухгалтерского баланса отдельно не отражается, а снижает сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, формируя показатель строки 220 второго раз-

дела актива баланса «Оборотные активы».

В случае неподтверждения факта импорта по ранее проданному (или отпущенному в производство) активу по истечении трех лет сумма невозмещенного налога списывается за счет резерва (Д-т 96-4 «Расходы по неподтвержденному импорту» К-т 19-2 «НДС по материальным ценностям, приобретенным в режиме импорта»), но это не считается его аннулированием, а в течение пяти лет с момента его списания эта сумма контролируется на забалансовом счете (возможно использование резервного счета 012 «Списанные в убыток суммы невозмещенных налогов») с целью получения возможности ее возмещения из бюджета.

Использование резервных счетов, открытие в их развитие отдельных субсчетов и другие предложенные в статье меры по совершенствованию

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и возможные направления совершенствования учета импортных операций, способствующие сближению российской и международных учетных практик, повышению точности, достоверности и аналитичности бухгалтерского учета.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность; импорт; товар; право собственности; дата принятия к учету; дата постановки на учет; бухгалтерский учет; налог на добавленную стоимость; раздельный учет; себестоимость импортного товара; таможенные платежи.

Abstract. In the article are considered questions and probable trends to develop import transaction accounting promoting convergence of local and international account practices, improvement in accounting accuracy, credibility and account analyticity.

Key words: foreign-trade activity; import; merchandise; title / ownership; stock accounting date; business accounting; value-added tax; separated (detailed) accounting; prime cost of import goods; customs payment.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: ОАО, применяющее линейный метод начисления амортизации, эксплуатирует оборудование основного производства в сезон переработки сахарной свеклы (сентябрь – декабрь). При этом в межсезонье данное оборудование переводится на консервацию. Остальное оборудование эксплуатируется круглый год. В каком порядке начисляется амортизация основных средств, используемых только в сезон, в целях исчисления налога на прибыль?

Ответ: Из письма следует, что оборудование основного производства эксплуатируется только в сезон переработки продукции, а в межсезонье данное оборудование переводится приказом руководителя на консервацию.

Согласно пп. 3 п. 2 ст. 253 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) и п. 3 ст. 272 Кодекса для целей налогообложения прибыли сумма начисленной амортизации по основному средству в период его использования в производственной деятельности организации признается

системы учета импортных операций, по нашему мнению, будут способствовать формированию точной, достоверной, своевременной и полной информации, необходимой для контроля, анализа и принятия управленческих решений.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Приказ Минсельхоза РФ от 31 января 2003 г. №26 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях»;
4. ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте».
5. Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 320 с.

ежемесячно в составе расходов, связанных с производством и (или) реализацией.

Пунктом 3 ст. 256 Кодекса установлено, что из состава амортизируемого имущества в целях гл. 25 Кодекса исключаются, в частности, основные средства, переведенные по решению руководства организации на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев. Следовательно, в период нахождения оборудования на консервации амортизация по нему не начисляется.

Вместе с тем при расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта основных средств на консервации.

03.04.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

(на примере Кетовского района Курганской области)

Т.Н. МЕДВЕДЕВА, кандидат экономических наук, доцент

(тел. (352-3) 14-42-47, E-mail: medwedewa@jandex.ru)

Н.Д. БАГРЕЦОВ, кандидат экономических наук, доцент

(тел. (352-2) 43-71-65)

(Курганская государственная сельскохозяйственная академия имени Т.С. Мальцева)

Объектом исследования послужила Межрайонная инспекция ФНС России № 7 по Курганской области, которая является третьей по размеру в области (после двух городских – по г. Кургану и г. Шадринску) и в то же время достаточно типичной, так как в нее входит пригородный район – Кетовский, основным видом деятельности которого является аграрное производство. Предмет исследования – налогообложение всех сельскохозяйственных организаций района. По исследуемой инспекции ежегодно до 20% поступлений и 30% задолженности по налогам и сборам формируются за счет сельского хозяйства, планирование и своевременность расчетов с бюджетом зависят от организации работы в этом направлении именно по основной отрасли.

На территории района на начало 2007 г. производством сельскохозяйственной продукции занимались 25 организаций. Динамика изменения их количества, а так же суммы начисленных и уплаченных налогов по данным годовых отчетов за анализируемый период представлены в таблице 1.

Экономика сельскохозяйственного производства в районе стала стабилизироваться. На конец анализируемого периода количество организаций возросло в 2,8 раза. Сумма начисленных и уплаченных налогов соответственно увеличилась почти в 2,4 и 3,2 раза. Несмотря на то, что с 2004 г. величина этих показателей снижается, можно говорить о позитивном сдвиге, так как именно с этого периода сельскохозяйственные организации стали переходить с общего режима налого-

обложения на специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей – единый сельхозналог (ЕСХН).

Более наглядно характеризуют сложившуюся ситуацию относительные показатели, которые отражают внутренние изменения – то есть структурные сдвиги по отдельным налогам в общем их объеме (табл. 2). Отмечается значительный рост доли средств, направляемых и уплачиваемых в региональный бюджет, при этом значительно сократились платежи в федеральный бюджет, а также увеличился на 30% удельный вес налоговых поступлений в государственные внебюджетные фонды (ГВФ). Это объясняется изменением налогового законодательства и экономических условий.

Для определения тенденции изменения сумм начисляемых и уплачиваемых налогов и других обязательных платежей было проведено выравнивание динамических рядов и выявлено, что темпы роста поступлений опережают темпы роста начислений. В результате общая сумма недоимки за 2006 г. оказалась на 918 тыс. руб. меньше, чем за начальный период. Названная дина-

мика наблюдается по налогу на прибыль, единому социальному налогу (ЕСН), налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) и по группе «другие налоги и сборы».

В сумме начисленных и уплаченных налогов и сборов наибольший удельный вес принадлежит налогу на добавленную стоимость (НДС), ЕСН и НДФЛ. Причем по НДС наблюдается значительное уменьшение доли начисления (почти на 50%), а по ЕСН и НДФЛ – рост на 11 и 36% соответственно, что объясняется увеличением заработной платы в 4,7 раза (с 1265 руб. в месяц в 2002 г. до 5967 руб. – в 2006 г.).

Если в 2002 г. незначительная переплата была в основном по налогу на прибыль и налогу с продаж (что составило всего лишь 0,8% к начислению), то к концу анализируемого периода излишне уплачен налог на имущество организаций и земельный (22,6% к начислению). В эти же годы наблюдалась переплата по группе «другие налоги и сборы». Вместе с тем отмечается и высокая недоимка по НДФЛ и ЕСН – более 2 млн и 1,3 млн руб. соответственно).

Выделяется 2004 г., единственный из анализируемых пяти лет, по итогам которого в целом по начисленным налоговым платежам наблюдается переплата более чем на 2,5 млн руб., в основном за счет ЕСН. Но вместе с тем в этом году такую же сумму недополучил региональный бюджет. Это связано с тем, что многие сельскохозяйственные организации в этом году подали заявления о переходе на уплату ЕСХН.

В таблице 3 приведены сведения о недоимке по платежам в бюджет по состоянию «до» и «после» перехода на спецрежим (источники данных – годовые отчеты организаций).

Таким образом, с применением новой системы сумма недоимки значительно уменьшается, так как в первом квартале 2004 г. многие из сельхозорганизаций еще находились на общем режиме налогообложения, уплачивали налоги и сдавали отчетность в соответствии с ним. С переходом на уплату ЕСХН суммы

Таблица 1

Расчеты с бюджетом сельскохозяйственных организаций Кетовского района, тыс. руб.

Годы	Количество предприятий	Начислено	Уплачено	Недоимка
2002	9	12 213	8378	-3835
2003	13	24 076	19 269	-4807
2004	19	96 588	99 183	+2595
2005	22	60 900	57 370	-3530
2006	25	29 545	26 628	-2917

**Расчеты сельскохозяйственных организаций с бюджетами разных уровней
в разрезе основных налогов, тыс. руб.**

Показатели	2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		2006 г. к 2002 г. (+, -)	
	начис- ленные	упла- ченные	начис- ленные	упла- ченные	начис- ленные	упла- ченные	начис- ленные	упла- ченные	начис- ленные	упла- ченные	начис- ленные	упла- ченные
Налог на прибыль	17	30	48	48	7349	7625	5460	5452	-	1	-17	-29
Налог на добавлен- ную стоимость	6201	5478	13 070	13 070	28 193	26 629	22 003	22 575	530	375	-5671	-5103
Налог с продаж	127	134	407	407	-	-	-	-	-	-	-127	-134
Налог на имущество организаций	-	-	-	-	2420	1923	2487	2217	285	432	+285	+432
Земельный налог	515	459	957	957	1394	2582	1556	1349	483	761	-32	+302
ЕСХН	-	-	-	-	385	272	60	113	257	190	+257	+190
Единый социальный налог	4179	1644	7577	7577	21 019	44 239	14 281	13 988	13 232	11 903	+9053	+10 259
Налог на доходы физических лиц	1098	479	1645	1645	10 967	10 852	13 114	10 149	13 267	11 237	+12 169	+10 758
Другие налоги и сборы	76	154	372	372	24 861	5061	1939	1527	1491	1742	+1415	1588
Итого	12 213	8378	24 076	24 076	96 588	99 183	60 900	57 370	29 545	26 628	+17 332	+18 250
Из них:												
в федеральный бюджет	7483	6162	14 826	14 768	31 273	35 027	33 472	22 615	530	375	-6953	-5787
в бюджет субъекта РФ	551	572	3310	2374	25 288	22 777	12 074	19 838	14 433	12 988	+13 882	+12 416
в ГВФ	4179	1644	5940	2127	40 027	41 379	15 354	14 917	14 579	13 262	+10 400	+11 618

налога на прибыль, суммы ЕСН (перечисленные в федеральный бюджет, Фонд социального страхования России и Фонд обязательного медицинского страхования), налога на имущество организаций, перечисленные в бюджет за первый квартал 2004 г., считаются излишне уплаченными. Переход на специальный налоговый режим предусматривает освобождение от уплаты именно этих налогов, а единый налог исчисляется по результатам хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций за налоговый период. Иные налоги и сборы уплачиваются в соответствии с общим режимом налогообложения.

Несмотря на эти преимущества, у сельхозпроизводителей продолжает существовать задолженность по уплате налогов и сборов. Поэтому вопрос о реструктуризации долгов весьма актуален. В 2002 г. после вступления в силу ФЗ №83 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» решение о реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей приняли налоговые органы в соответствии с постановлением Правительства РФ от 8 июня 2001 г. № 458 «О порядке и условиях проведения реструктуризации просроченной задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) сельскохозяйственных предприятий и организаций по федеральным нало-

гам и сборам, а также по страховым взносам в бюджеты государственных внебюджетных фондов», на основе которого можно было поэтапно гасить долги по федеральным налогам и сборам и государственными внебюджетными фондами. А с 2003 г. вступило в силу постановление Правительства №52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», которое предоставило возможность погашения задолженности с использованием отсрочки платежей.

В целом задолженность по налогам и сборам сельскохозяйственных организаций района перед бюджетом и внебюджетными фондами, в том числе и реструктурированная,

представлена в таблице 4.

В настоящее время большинство сельхозорганизаций работают с прибылью, являются участниками Программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это позволит улучшить расчеты с бюджетами всех уровней и государственными внебюджетными фондами.

На образовании задолженности перед бюджетом так или иначе влияют следующие факторы:

- сумма начисленных на отчетную дату платежей в бюджет;
- величина денежных средств, поступившая в бюджет от хозяйствующего субъекта в счет погашения начисленных платежей и недоимки;
- размер полученной прибыли или убытка;

Таблица 3

**Состав недоимки по организациям,
перешедшим на уплату ЕСХН, тыс. руб.**

Виды налогов	До перехода на уплату ЕСХН (по состоянию на 01.01.2004 г.)	После перехода на уплату ЕСХН (по состоянию на 01.01.2005 г.)
Общая сумма недоимки	2543	11
В том числе:		
НДС	3	-
налог на прибыль	182	-
налог с продаж	244	-
земельный налог	142	3
ЕНВД	2	-
ЕСН	173	-
прочие налоги и сборы	1797	8

- объемы дебиторской и кредиторской задолженностей.

От того, сколько начислено налогов и сборов к уплате в бюджет, зависит сумма, которую организация реально может уплатить с учетом уже имеющейся недоимки. Если она несет убытки, значит, нечем будет рассчитываться с бюджетом и сумма недоимки возрастет. Большая дебиторская задолженность означает, что у организации есть некоторая сумма денег, но она не может ими воспользоваться, так как прокредитовала своих покупателей. Большая величина кредиторской задолженности отягощает баланс, делает его менее платежеспособным.

На предыдущих этапах исследования был проведен корреляционный анализ, где в качестве результативного признака (у) выступала общая сумма задолженности (недоимка + реструктурированная задолженность), а переменные: x_1 – сумма начисленных налогов; x_2 – дебиторская задолженность; x_3 – кредиторская задолженность.

Наблюдение показало, что взаимосвязь между задолженностью организаций по платежам в бюджеты различных уровней, суммой начисленных платежей, дебиторской и кредиторской задолженностью существует. Коэффициент множественной корреляции $R = 0,55$, то есть связь между изучаемыми явлениями умеренная. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,31$, то есть вариация на 31% объясняется изменчивостью именно переменных x_1, x_2, x_3 , а остальная зависимость – другими факторами.

На основе полученного уравнения регрессии можно утверждать, что при прочих равных условиях:

- уменьшение суммы начисленных налогов и сборов на 1 тыс. руб. снизит задолженность по платежам в бюджет на 300 руб.;

- сокращение дебиторской задолженности предприятий на 1 тыс. руб. снизит их задолженность по уплате налогов и сборов на 500 руб.;

- увеличение кредиторской задолженности на 1 тыс. руб. вызовет увеличение задолженности по платежам в бюджет на 400 руб.

Рассчитанное значение F-критерия Фишера больше табличного, следовательно, задолженность хозяйств по платежам в бюджет достаточно хорошо описывается включенными в модель факторными признаками. Данную зависимость можно использовать в процессе планирования.

Задолженность сельскохозяйственных организаций Кетовского района (на конец года), тыс. руб.

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. к 2002 г. (+, -)
Задолженность, всего	28 439	26 613	18 386	23 276	13 262	-15 177
Из нее реструктурированная	13 203	4007	18 386	21 484	9599	+3604
В том числе:						
по решению налоговых органов	13 203	88	26	492	-	-13 203
по Закону о финансовом оздоровлении	-	3919	18 360	20 992	9599	+9599

Таблица 5

Налоговая нагрузка на сельскохозяйственные организации (в среднем по Кетовскому району), тыс. руб.

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. к 2002 г.
Выручка от реализации	53 957	102 243	542 765	617 019	693 465	Больше в 2,9 раза
Начислено налога сельхозпредприятиями	12 213	24 076	96 588	60 900	29 545	Больше в 2,4 раза
Величина налоговой нагрузки, %	22,6	23,6	17,8	9,9	4,3	Меньше на 18,3 проц. пункта

Еще одна причина, влияющая на изменение величины недоимки по налогам и сборам – это возмещение НДС. Сельскохозяйственные товаропроизводители, применяющие общий режим налогообложения, являются плательщиками НДС. Но многие из них его не уплачивают, так как сумма налога, предъявленного к вычету, превышает сумму, начисленную в бюджет. Причина происходящего в том, что реализация сельхозпродукции, как правило, облагается НДС по ставке 10%, а большинство приобретаемых товаров (работ, услуг) – по ставке 18%. Поэтому для агробизнеса типична ситуация, когда организация претендует на возмещение НДС из бюджета. Эти суммы в большинстве своем налогоплательщики направляли на погашение недоимки, образовавшейся ранее по другим налогам.

В 2004 г. суммы возмещения НДС из бюджета уменьшились, так как с переходом на уплату ЕСХН налогоплательщики, которые реализовали в первом квартале товары с учетом НДС, не смогли уменьшить свои обязательства перед бюджетом по этому налогу. При продаже товаров (работ, услуг) физическим лицам (гражданам) можно было уменьшить налоговую базу при условии сдачи уточненной декларации за первый квартал и подтверждения возврата покупателями сумм налога, которые были включены в цену товара. Но сделать это практически оказалось невозможно. При продаже товаров органи-

зациям или индивидуальным предпринимателям налогоплательщики, которые выставили им счета-фактуры, теоретически могли бы уменьшить обязательства по НДС, но только в том случае, если бы договорились с контрагентами об изменении условий договора (например, установлении цены без НДС) и вернули предъявленные суммы налога. Однако и этот вариант на практике оказался неосуществим. Контрагенты уже приняли к вычету сумму НДС и более того – реализовали товар.

Причина снижения возмещения НДС заключается еще и в том, что организации, предоставившие до 1 июня 2004 г. заявления о переходе на ЕСХН, с 1 января этого года не являются плательщиками НДС (так как отчетный период – полугодие). Поэтому суммы налога, уплаченные при приобретении товаров (работ, услуг, имущественных прав) организациями, перешедшими на уплату единого налога, вычета не подлежат. То есть по хозяйственным операциям, осуществленным после 1 января 2004 г. и до подачи заявления о переходе на спецрежим, у плательщиков ЕСХН суммы НДС, принятые к вычету до перехода на уплату единого налога, по товарам (работам, услугам, имущественным правам), которые приобретены для осуществления операций, признаваемых объектами обложения НДС, при переходе на ЕСХН восстановлению из бюджета не подлежат.

Таблица 6

Дифференцированный расчет налоговой нагрузки по сельхозпредприятиям Кетовского района за 2006 г., тыс. руб.

Показатели	На общем режиме	На ЕСХН	В целом по всем предприятиям
Количество предприятий	2	23	25
Выручка от реализации	19 913	673 552	693 465
Сумма начисленных налогов без ЕСХН	2303	26 985	29 288
Сумма начисленного ЕСХН	-	257	257
Итого начислено налогов	2303	27 242	29 545
Налоговая нагрузка, %	11,6	4,0 %	4,2

Таблица 7

Сравнительные варианты расчетов налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций Кетовского района за 2006 г.

Методика	Формула расчетов	Налоговая нагрузка, %
Минфина РФ	НС : В · 100 %	4,2
С учетом дотаций и компенсаций	(НС - Д) : В · 100 %	2,9
Международная	НС : ДС · 100 %	12,2

На размер недоимки оказывает влияние и уровень налогообложения (налоговая нагрузка или налоговое бремя). Если данный показатель рассматривать в среднем по всем сельскохозяйственным организациям, то динамика будет иметь устойчивую тенденцию к значительному снижению (табл. 5).

Приведенные расчеты касаются в целом всех организаций. В связи с переходом большинства из них на уплату ЕСХН целесообразно данные расчеты уточнить. На 1 апреля 2007 г. хозяйств, находящихся на специальном налоговом режиме, было 23 из 25, числящихся в районе. Из общего их количества только 17 сработали с прибылью, а 6 понесли убыток. В целом они не доплатили более 2,9 млн руб. (из них 155 тыс. руб. – в федеральный бюджет).

Сравнительные расчеты по налоговой нагрузке сельскохозяйственных организаций, находящихся на общем режиме налогообложения и на специальном налоговом режиме, приведены в таблице 6.

Так как в этом году только две сельхозорганизации находились на общем режиме налогообложения (причем одна из них не осуществляла хозяйственной деятельности в течение этого периода), то различий в величине налогового бремени в целом по всем хозяйствующим субъектам и переведенным на ЕСХН – практически нет. А вот по предприятию, уплачивающему все налоги, установленные законодательством, можно отметить превышение этого показателя на 7,6%.

Расчет налоговой нагрузки (Нн) может проводиться с помощью различных методик, которые имеют и достоинства и недостатки:

1. Методика, разработанная Министерством финансов РФ, заключается в соотношении суммы начисленных налогов и сборов, включая платежи в социальные внебюджетные фонды (НС), и выручки от продаж (В);

2. Методика с учетом дотаций и компенсаций, полученных из бюджетных источников, показывающая, что реально из собственных источников в бюджет уплачивается разница между суммой налогов и социальных отчислений и величиной дотаций (Д);

3. Международная методика.

Значения, полученные по методике Минфина РФ, не вполне отражают реальный уровень налоговой нагрузки, так как налоги соотносятся с выручкой от продажи, включаю-

щей в себя и материальные затраты, а они из-за диспаритета цен в сфере АПК достаточно высокие. В международной практике используются показатели налоговой нагрузки, рассчитанные на основе добавленной стоимости (ДС), которая определяется по формуле:

$$ДС = А_m + ЗП + НС + П, (1)$$

где A_m – амортизационные отчисления;

ЗП – заработная плата работников, занятых в основном производстве;

П – прибыль до налогообложения.

Анализ структуры добавленной стоимости выявляет соотношение в ней затрат по их видам, прибыли и налоговых платежей. Причем с увеличением прибыли доля оплаты труда возрастает. Структура добавленной стоимости связана с характером деятельности хозяйствующего субъекта, ее экономической эффективностью, видом производимой продукции. Исследование структуры налоговых платежей и добавленной стоимости позволяет устанавливать причину высокой налоговой нагрузки. Результаты таких расчетов более реально отражают сложившуюся ситуацию (табл. 7).

Анализ показывает, что в третьем варианте налоговая нагрузка в 2,8 раза выше, чем рассчитанная по принятой Минфином РФ методике, и это еще одна причина образования недоимки по налогам и сборам.

Для совершенствования налогового планирования необходимо учитывать платежеспособность организаций и других показатели фи-

нансовой деятельности. На основе регрессионного анализа была определена степень влияния величины налоговой нагрузки (X_1), платежеспособности (X_2), полученных прибыли (X_3) и выручки от реализации (X_4) на сумму уплаченных налоговых платежей (Y).

Связь между изученными признаками очень тесная (коэффициент множественной корреляции 93%). Кроме того, данная зависимость объясняется (при прочих равных условиях) на 87% влиянием только этих факторов. По результатам анализа можно сделать вывод, что при увеличении налоговой нагрузки на 1% сумма налоговых поступлений увеличится на 1877 тыс. руб., а вот при снижении коэффициента платежеспособности на единицу – налогов в бюджет будет уплачиваться меньше на 56 117 тыс. руб., соответственно, снижение этого показателя только на 0,1 вызовет сокращение налоговых поступлений на 5612 тыс. руб.; уменьшение прибыли на 1 тыс. руб. снизит поступление налогов и сборов на 0,03 тыс. руб., рост выручки от реализации на 1 тыс. руб. обеспечит увеличение платежей на 0,17 тыс. руб.

Нормативное значение коэффициента покрытия равно единице. Поэтому хозяйства района могли полностью отвечать по своим текущим обязательствам только в 2006 году, когда коэффициент покрытия был равен 1,2. Вот почему анализ финансового состояния организаций имеет сегодня большое значение, а высокая степень влияния названных факторов позволяет использовать данную мо-

дель при прогнозировании налоговых поступлений.

Как показал анализ, налоговые поступления от сельскохозяйственных организаций Кетовского района Курганской области увеличились в 2006 г. в сравнении с 2002 г. в расчете на одно хозяйство на 134 тыс. руб., а недоимка снизилась на 310 тыс. руб. Тем не менее, планирование, осуществляемое налоговыми органами, целесообразно дополнять методами научного анализа. В структуре экономических отношений планирование выступает важной составляющей, позволяющей достигать сокращения издержек, связанных с налогообложением, и, тем самым, представляет интерес для хозяйствующих субъектов. Кроме этого, планирование повышает эффективность налогового производства, что является неотъемлемой частью деятельности налоговых инспекций.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 9 июля 2002 г. № 83 ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей».
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 5 августа 2000 года №117 - ФЗ «Налоговый кодекс (часть вторая)» в редакции от 04.12.2007 г.
3. Постановление Правительства РФ «О порядке и условиях проведения реструктуризации просроченной задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) сельскохозяйственных предпри-

ятий и организаций по федеральным налогам и сборам, а также по страховым взносам в бюджеты государственных внебюджетных фондов» от 8 июня 2001 г. - № 458.

4. Постановление Правительства РФ «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 30 января 2003 г. - № 52.

5. Кулик Ю. В., Оксанич Н. И. Проблемы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. - № 5. С. 48-51.

Аннотация. От финансового результата деятельности сельскохозяйственных организаций, а также от уровня налоговой нагрузки зависит величина их задолженности перед бюджетом. Налоговым органам необходимо совершенствовать налоговое планирование, учитывая при этом платежеспособность предприятий и другие показатели финансовой деятельности. В статье дан анализ налогообложения сельхозорганизаций, динамики их налоговых платежей и налоговой нагрузки за 2002–2006 годы.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия; система налогообложения; расчеты с бюджетом; налоговая нагрузка; налоговое планирование; Курганская область.

Abstract: Size of agriculture enterprises budgetary debts depend on tax level and financial performance of the enterprises. Rating authorities should develop tax planning, taking into consideration the enterprises paying capacity and others financial characteristics. The article presents analysis of agriculture enterprises taxation, dynamics of the tax payments and tax rates in years 2002-2006.

Key words: agriculture enterprises; taxation system; budgetary accountability; tax rates (tax burden); tax planning; Kurgan oblast.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: Организация несвоевременно (просрочка составила 1 день) представила налоговую декларацию по налогу на прибыль за 9 месяцев 2008 г. Правомерно ли в данном случае привлечение организации к ответственности, предусмотренной ст. 119 НК РФ?

Ответ: В соответствии с пп. 4 п. 1 ст. 23 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) на налогоплательщика возложена обязанность представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах.

Пунктом 1 ст. 289 Кодекса установлено, что налогоплательщики налога на прибыль организаций независимо от наличия у них обязанности по уплате налога и (или) авансовых платежей по налогу, особенностей исчисления и уплаты налога обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого обособленного подразделения, если иное не предусмотрено указанным пунктом, соответствующие налоговые декларации в порядке, определенном названной статьей.

Пунктом 1 ст. 80 Кодекса (в ред. Федерального закона от 04.11.2005 № 137-ФЗ) разграничены понятия «налоговая декларация» и «расчет авансового платежа».

Налоговая декларация представляет собой письменное заявление налогоплательщика об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных

расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога. Налоговая декларация подлежит представлению в налоговые органы по месту учета каждого налогоплательщика по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах.

Расчет авансового платежа представляет собой письменное заявление налогоплательщика о базе исчисления, об используемых льготах, исчисленной сумме авансового платежа и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты авансового платежа. Расчет авансового платежа подлежит представлению в налоговые органы по месту учета в случаях, предусмотренных Кодексом применительно к конкретному налогу.

Таким образом, налоговая декларация и расчет авансового платежа – это два разных документа, подлежащие представлению налогоплательщиком по конкретному налогу в налоговый орган в целях осуществления им налогового контроля.

Статьей 119 Кодекса установлена ответственность налогоплательщика за непредставление в установленный законодательством Российской Федерации о налогах и сборах срок налоговой декларации по конкретному налогу в налоговый орган по месту учета. Налоговая санкция за указанное налоговое правонарушение определена в виде штрафов, вы-

раженных в величине, кратной сумме налога, подлежащей уплате (доплате) на основе этой декларации.

В соответствии с п. 15 Обзора практики разрешения арбитражными судами дел, связанных с применением отдельных положений части первой Налогового кодекса Российской Федерации (Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 17.03.2003 № 71), предусмотренный ст. 119 Кодекса штраф не может быть взыскан в случае несвоевременного представления налогоплательщиком расчета авансового платежа по налогу.

Полагаем, что налогоплательщик налога на прибыль организаций, который несвоевременно представил в налоговый орган налоговую декларацию по налогу на прибыль организаций за 9 месяцев 2008 г., являющуюся, по существу, расчетом авансового платежа по этому налогу, не может быть привлечен к ответственности в соответствии со ст. 119 Кодекса.

Полагаем, что ответственность за непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством Российской Федерации срок налоговой декларации по налогу на прибыль организаций за 9 месяцев 2008 г. наступает в соответствии с п. 1 ст. 126 Кодекса.

05.05.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА



О.Я. ФРОЛОВА, кандидат экономических наук, доцент

(Красноярский государственный аграрный университет, тел. (391-2) 27-36-09, e-mail: vakulenko 65@mail.ru)

Мотивация труда, как известно, одна из функций управления, направленная на повышение производительности труда и доходности предприятия. Целью мотивации является формирование комплекса условий, побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели с максимальным эффектом. Долгое время считалось, что единственным и достаточным стимулом для побуждения работника к эффективному труду является материальное вознаграждение. Однако последующие исследования обнаружили значительное влияние на производительность труда еще и социально-психологичес-



А.Н. ЛУБКОВ, кандидат экономических наук, заместитель главного редактора журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий»

ких факторов, в частности, условий работы, которые подразумевают достаточную комфортность пребывания работников в среде организации, высокий уровень организационной культуры, возможность творческой самореализации, потребность в признании и уважении в коллективе и т.п.

Опустим вопрос о первичности тех или иных факторов мотивации труда, ибо в данной статье это не является предметом исследования. Однако попытаемся проследить, насколько эффективно используются затраты на воспроизводство рабочей силы, как это сказывается на эффективности труда и заработной пла-

ты работников сельхозпредприятий (табл. 1).

Прежде всего в сельхозорганизациях низки производительность и окупаемость затрат на воспроизводство рабочей силы; причем в растениеводстве эти показатели намного ниже, чем в животноводстве, а также значительно ниже и темпы их роста.

Как следствие, очень низка среднемесячная заработная плата. Однако темпы ее прироста в растениеводстве выше, чем в животноводстве. Причина – более жесткая связь оплаты с результатами труда в животноводстве, тогда как в растениеводстве она больше привязана к объему выполненных работ, которые не всегда приводят к адекватному росту производства и выработки, в результате чего высокий разброс и неустойчивость показателей уровня эффективности в этих отраслях. Такая же картина наблюдается и в целом по сельскохозяйственному производству.

Высокая затратность сельскохозяйственного производства свидетельствует о низкой модернизации отрасли, слабом освоении ресурсосберегающих технологий, недостаточной работе по имобилизации внутренних резервов и оппортунистических настроениях определенной части работников. А это означает, что в ходе приватизации государственной собственности производственные отношения (в силу их консерватизма) медленно адаптируются к рыночной экономике. Об этом красноречиво говорят формы трудовой мотивации и структура доходов работников сельхозорганизаций Красноярского края (табл. 2).

Следует отметить, что на первом этапе реформирования (1991-1995

Таблица 1

Окупаемость затрат на воспроизводство рабочей силы в сельхозорганизациях Красноярского края в 2005-2007 гг.

Показатели	Сельскохозяйственное производство			В том числе					
				растениеводство			животноводство		
	2005 г. (базовый)	2006 г.	2007 г.	2005 г. (базовый)	2006 г.	2007 г.	2005 г. (базовый)	2006 г.	2007 г.
Стоимость валовой продукции на 1 работника, тыс. руб.	166,6	281	307	171	208	202	164	359	376,8
Индекс (t_1)	1,00	1,68	1,84	1,00	1,21	1,18	1,00	2,18	2,29
Сумма прибыли в расчете на 1 работника, тыс. руб.	25,3	40,7	67,7	26,0	28,3	68,3	24,8	53,9	67,3
Индекс (t_2)	1,00	0,61	2,68	1,000	1,08	2,62	1,00	2,17	2,71
Среднемесячная оплата труда 1 работника, тыс. руб.	3,31	3,96	5,37	3,4	4,02	5,66	3,25	3,94	5,19
Индекс (t_3)	1,00	1,20	1,62	1,00	1,18	1,66	1,00	1,21	1,60
Уровень эффективности использования труда:									
по валовой продукции ($t_4 = t_1/t_3$)	1,00	1,40	1,14	1,00	1,03	0,71	1,00	1,80	1,43
по прибыли ($t_5 = t_2/t_3$)	1,00	1,34	1,65	1,00	0,92	1,57	1,00	1,79	1,69

Формы трудовой мотивации и структура доходов работников в сельскохозяйственных организациях Красноярского края в 2007 г.

Формы трудовой мотивации	Критерии и источники формирования доходов в зависимости от рентабельности производственной деятельности					
	рентабельные				убыточные	
	от 25 % и выше		до 25 %		все	
	Количество, характеристика	Структура дохода, %	Количество, характеристика	Структура дохода, %	Количество, характеристика	Структура дохода, %
Количество сельскохозяйственных организаций, ед.	87	100	126	100	35	100
удельный вес, %	35		51		14	
1. Заработная плата	На достаточном уровне, выплаты регулярны	71	Недостаточный уровень, выплаты несвоевременны	55	Производится начисление, но не выплачивается	40
В том числе натуральная	Незначительная доля	10	Преобладающая часть	32	Основная часть	50
2. Дивиденды на имущественные паи	Выплачиваются	10	Частично производятся выплаты	4	Не выплачиваются, уменьшается паевой фонд	-
3. Арендная плата за земельные доли	Денежные выплаты, услуги ЛПХ	4	Услуги ЛПХ	2	Частичное оказание услуг ЛПХ или полное их отсутствие	-
4. Социальные выплаты	Выплачиваются в соответствии с федеральными актами	3	Выплачиваются в соответствии с федеральными актами	4	Не выплачиваются	-
5. Поступления от ЛПХ в составе доходов не занимают	Дополнительная часть	12	Значительная часть	35	Составляют основу существования семьи	60

г.) в структуре доходов работников-совладельцев сельскохозяйственных предприятий Красноярского края на долю заработной платы приходилось 58%, арендной платы за использование земельных долей – 3%, дивидендов на имущественные паи – 5%, доходов от личного подсобного хозяйства – 31%, социальных выплат – 3%. Разброс этих показателей по коллективным хозяйствам в зависимости от уровня их рентабельности был тогда незначительным.

Последовавшее в 1998-2003 гг. обвальное банкротство (более 100 сельхозорганизаций) привело к резкой поляризации сельхозпредприятий по объему производства и уровню рентабельности, что сказалось на уровне и структуре личных доходов их работников. Как показали наши исследования, эти процессы не приостановились, а продолжали углубляться. В 2007 году нами было обследовано 248 сельхозорганизаций края, из них 87 организаций (или 35% от общего количества обследованных хозяйств) ведут расширенное воспроизводство; 126 (или 51%) – простое воспроизводство, 35 (или

14%) – суженное воспроизводство. В первой группе хозяйств заработная плата (а она является ядром мотивации) выплачивается регулярно и на достаточном уровне и занимает в структуре доходов 71%; основная часть ее выплачивается в денежной форме (57%); размер натуральной оплаты не превышает норм (10%), рекомендованных Трудовым кодексом РФ. Во второй группе хозяйств в структуре личных доходов на долю заработной платы приходится 55%; ее уровень недостаточен, а ее вып-

латы производятся нерегулярно, натуральная оплата занимает преобладающее место – более 52%. В третьей группе заработная плата в денежной форме начисляется, но не выплачивается, натуральная оплата занимает в доходах основную часть.

И еще один очень красноречивый показатель, формирующий мотивационное ядро (наряду с заработной платой), – это поступления от ЛПХ в составе личных доходов работников сельхозорганизаций. В первой группе хозяйств они занимают около 12%;

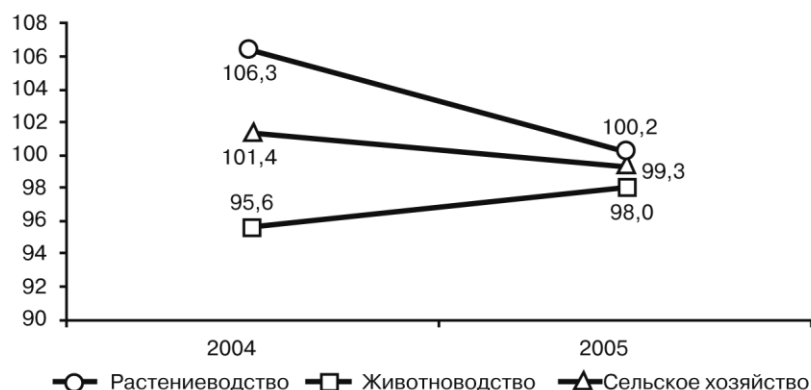


Рисунок 1. Индекс производства продукции сельского хозяйства в Красноярском крае (по всем категориям хозяйств) в 2004-2005 гг.

во второй – значительную часть (более 35%), а в третьей группе хозяйств они составляют основу существования семьи (60%). Отметим, что в первой группе хозяйств происходит процесс дальнейшей капитализации, там выплачиваются дивиденды, которые занимают около 10% в структуре доходов работников этих хозяйств; во второй группе эти выплаты в 2,5 раза меньше, а в третьей группе хозяйств дивиденды не выплачивались совсем.

Таким образом, отсутствие полноценных товарно-денежных отношений привело к натурализации внутреннего хозяйственного оборота, снижению товарности сельхозпроизводства, как следствие – к перемещению активной трудовой деятельности работников сельскохозяйственных организаций в частный сектор (личные подворья), являющийся основной формой доходов сельского населения. По-прежнему в этом низкопроизводительном и низкотоварном секторе производится около половины сельхозпродукции. Подтверждением таких процессов является снижение индекса производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств (особенно в животноводстве), что косвенно свидетельствует о сокращении реальных доходов работников аграрного сектора (рис. 1).

Следует отметить, что заработная плата работников сельского хозяйства остается в крае на последнем месте среди других производственных отраслей, ее соотношение со средним показателем в народном хозяйстве начиная с 2000 г. колеблется в пределах 40-45%; у 15% работников сельского хозяйства оплата ниже минимального размера. Основная причина – неэквивалентность товарообмена между городом и селом.

К тому же уровень заработной платы работников отрасли в течение года подвержен очень резким колебаниям, что связано с сезонностью сельскохозяйственного производства (см. рис. 2). В течение январь-мая номинальная заработная плата снижается на 15-20% по отношению к уровню декабря предыдущего года, и лишь в июле-октябре она выравнивается, поскольку идет реализация сельскохозяйственной продукции, а в декабре каждого отчетного года она достигает пика, так как в это время выплачиваются работникам различные доплаты, премии и поощрения. Реальная заработная плата на 10-15% ниже номинальной, что связано с задержками ее выплат, а также ро-

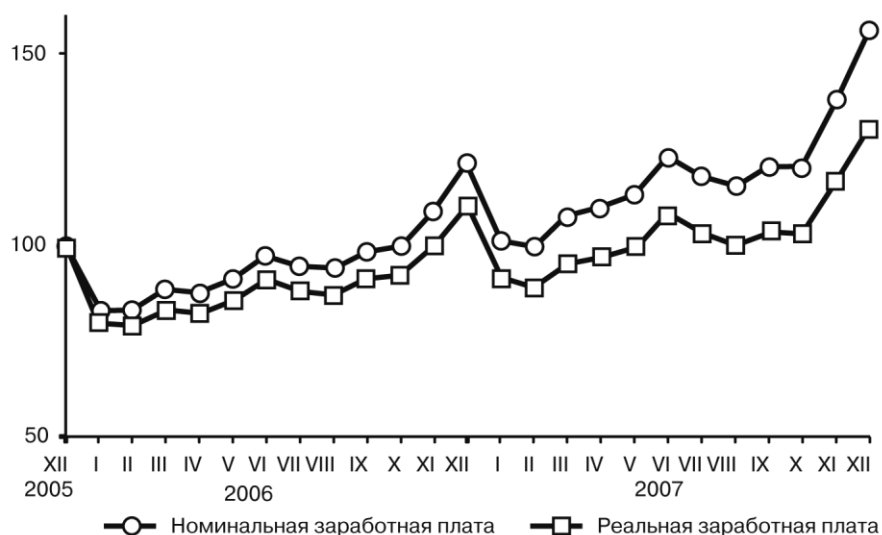


Рисунок 2. Динамика темпов роста (снижения) номинальной и реальной среднемесячной заработной платы работников сельского хозяйства Красноярского края в течение 2006-2007 гг. к декабрю 2005 г., %

стом инфляции и других негативных макроэкономических факторов.

Конечно, на динамике темпов роста заработной платы отражается и сам факт смещения приоритетов в формах мотивации трудовой активности работников. Дифференциация их материальных интересов по категориям и профессиональным группам постепенно стирает грани между трудовым участием в общественном и личном производстве. Учитывая, что экономические условия производства меняются, механизм управления доходами работников сельскохозяйственных предприятий необходимо рассматривать в движении как систему сочетания интересов различных социально-профессиональных и возрастных групп работников.

Исходя из социально-психологической и организационно-экономической природы мотивации труда выделяют следующие виды мотивов, соответственно, и стимулов труда: материальные, психологические и социальные. В сельском хозяйстве мотивация труда может приобретать следующие формы:

- заработная плата с доплатами и премиями, натуральная оплата, доходы от участие в прибылях и в акционерном капитале предприятия;

- система социальных внутрихозяйственных льгот (льготное питание, продажа продукции по себестоимости, оплата транспортных расходов к месту работы и обратно, услуги по обработке приусадебного участка, выделение средств на собственное строительство жилья, организацию дошкольного и школьного

воспитания детей, оздоровление работников и членов их семей, заключение договоров с медицинскими учреждениями на организацию медицинского обслуживания и др.);

- мероприятия по улучшению условий труда, стимулированию квалификационного роста работников и др.;

- прочие (нематериальные) льготы и привилегии (предоставление права на скользящий, гибкий график работы, отгулов, дополнительных отпусков и т.п.);

- создание благоприятной психологической атмосферы, развитие доверия и взаимопонимания, моральные поощрения работников;

- продвижение работников по службе, планирование их карьеры, оплата повышения квалификации и др.

Разумеется, система стимулирования должна включать и различные формы наказания. Материальные наказания реализуются через следующие санкции:

- лишение полностью или частично премиальных и иных дополнительных поощрительных выплат к зарплате;

- взыскание с работника ущерба, причиненного работодателю;

- отказ от предоставления всех или части материальных льгот и др.

Нематериальные наказания:

- перевод на низшую должность;

- лишение одного или нескольких преимуществ и льгот, предоставляемых работнику по перечню нематериальных стимулов к труду;

- психологическая изоляция (например, отказ руководства от обыч-

ной доверительности в общении с работником и т.п.);

- снижение социального статуса в коллективе (лишение почетных званий, установленных на предприятии, отстранение от выполнении руководящих функций и др.);

- дисциплинарные взыскания и др.

Система мотивации труда базируется на действующем трудовом законодательстве и является составной частью коллективного договора и контрактной системой оплаты труда, заключаемых на предприятии.

Мотивация работников должна содействовать гармонизации нормы труда и меры потребления, повышению квалификации работников, росту производительности труда, рациональному использованию ресурсного потенциала предприятия. Оптимальное сочетание самих мотивов и источников их удовлетворения с целью наибольшей трудовой активизации работников определяется экономическим состоянием предприятия и интересами работодателя, работника, государства. Схема мотивации показана на рисунке 3.

Многообразие форм собственности существенно меняет структуру мотивации труда, а именно: усиливаются роль и ответственность самого работника за воспроизводство, его способностей к труду и других «человеческих факторов», связанных с профессиональным мастерством, дисциплинированностью, творческим отношением к делу и т.д., повышается материальная ориентация на работодателя, на его помощь, ослабевает зависимость работников от государства.

Разработать и реализовать в полной мере эффективный организационно-экономический механизм рыночной модели оплаты и стимулирования аграрного труда в сельскохозяйственных организациях возможно только при жесткой связи оплаты труда и конечных результатов, которые позволили бы обеспечить полное воспроизводство рабочей силы. Проведенные нами исследования показали, что между организационно-правовыми формами хозяйствующих субъектов и формами и системами оплаты труда не существует прямой связи, но прослеживаются определенные предпочтения трудовых коллективов.

В большинстве сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПК) предпочтение отдается аккордно-премиальной, натуральной оплате труда и оплате труда от валового дохода; в обществах с ог-

раниченной ответственностью (ООО) – от валового дохода и натуроплате.

В сохранившихся колхозах и совхозах (в форме государственных унитарных предприятий) предпочтение отдается сдельной, сдельно-премиальной, аккордно-премиальной, от валового дохода; в акционерных обществах (ОАО, ЗАО) – по контракту, бестарифной системе. В крестьянских (фермерских) хозяйствах (КФХ) предпочтительнее повременно-премиальная и натуральная оплата (для наемных работников).

В интегрированных формированиях прослеживается более жесткая связь между качеством труда и результатами труда индивидуального исполнителя через оплату труда по контракту и бестарифную систему; в кооперативных формированиях – коллективная заинтересованность и коллективная ответственность за рост производства сельскохозяйственной продукции и сокращение издержек реализуется через аккордно-премиальную систему и (или) оплату труда от валового дохода. В других же формах хозяйствования используется в основном традиционная система оплаты труда: повременная (повременно-премиальная), сдельная (сдельно-премиальная), натуральная, которые слабо увязаны с конечными результатами деятельности.

Остановимся на некоторых особенностях применения оплаты труда в крупных корпоративных, государственных, а также в фермерских хозяйствах.

В производственных подразделениях акционерных обществ, применяющих оплату труда по нормативам от валового дохода или остаточный принцип выделения средств на оплату труда, оценка и учет качества произведенной продукции заложена в самой системе. Более высокое качество продукции обеспечивает подразделению большую сумму валового дохода или размер денежного дохода и наоборот. Соответственно возрастает или снижается размер заработка.

Денежные средства, предназначенные на выплату дивидендов, определяются после окончательного расчета предприятия со всеми кредиторами, уплаты налогов и формирования необходимых фондов (фондов развития производства и инфраструктуры, резервного, страхового и других фондов).

На государственных и муниципальных предприятиях в основу системы материального вознаграждения работников обычно закладыва-

ется полученный в конце года (квартала, месяца) хозрасчетный доход, при этом на нужды потребления выделяется определенная часть денежных средств, полученных от реализации продукции за вычетом произведенных затрат, узаконенных платежей и отчислений, связанных с необходимостью обновления производства.

Конкретный размер заработка каждого работника определяется строго в соответствии с уровнем его трудового вклада при сугубо индивидуальном учете объема трудовых затрат и уровня их качества. В общую систему оплаты должны входить и условия повышения или понижения заработка в зависимости от трудового поведения работника или вследствие изменившихся условий производства.

По мере совершенствования механизма мотивации труда на каждом предприятии должны рассчитываться примерные величины доходов членов трудовых коллективов как в денежном выражении, так и в виде выплат произведенной продукцией и предоставляемых льгот социально-бытового характера.

За последние годы численность самостоятельно функционирующих в крае семейных и фермерских хозяйств практически стабилизировалась. В таких коллективах увеличение доли общего дохода за счет обладания капиталом, владения собственностью на материальные ресурсы (имущество) и землю постепенно должно стать важным стимулом роста трудовой активности работников, повышения интенсивности и качества труда, ускорения внедрения прогрессивных технологий, высокоурожайных сортов культур и высокопродуктивных пород животных.

Для крестьянской семьи, функционирующей без привлечения наемных работников, проблема материального интереса обычно не связана с необходимостью использования каких-то условий оплаты труда, выплаты аванса и разработки подобных атрибутов. Здесь главное получить доход и разумно его использовать его для удовлетворения личных потребностей семьи и решения вопросов дальнейшего улучшения производства.

При наличии наемных работников необходимы взаимно согласованные условия оплаты их труда. Лучше их строить на аккордной договорной основе с определением размера выплачиваемого текущего аванса за отработанное время, который не

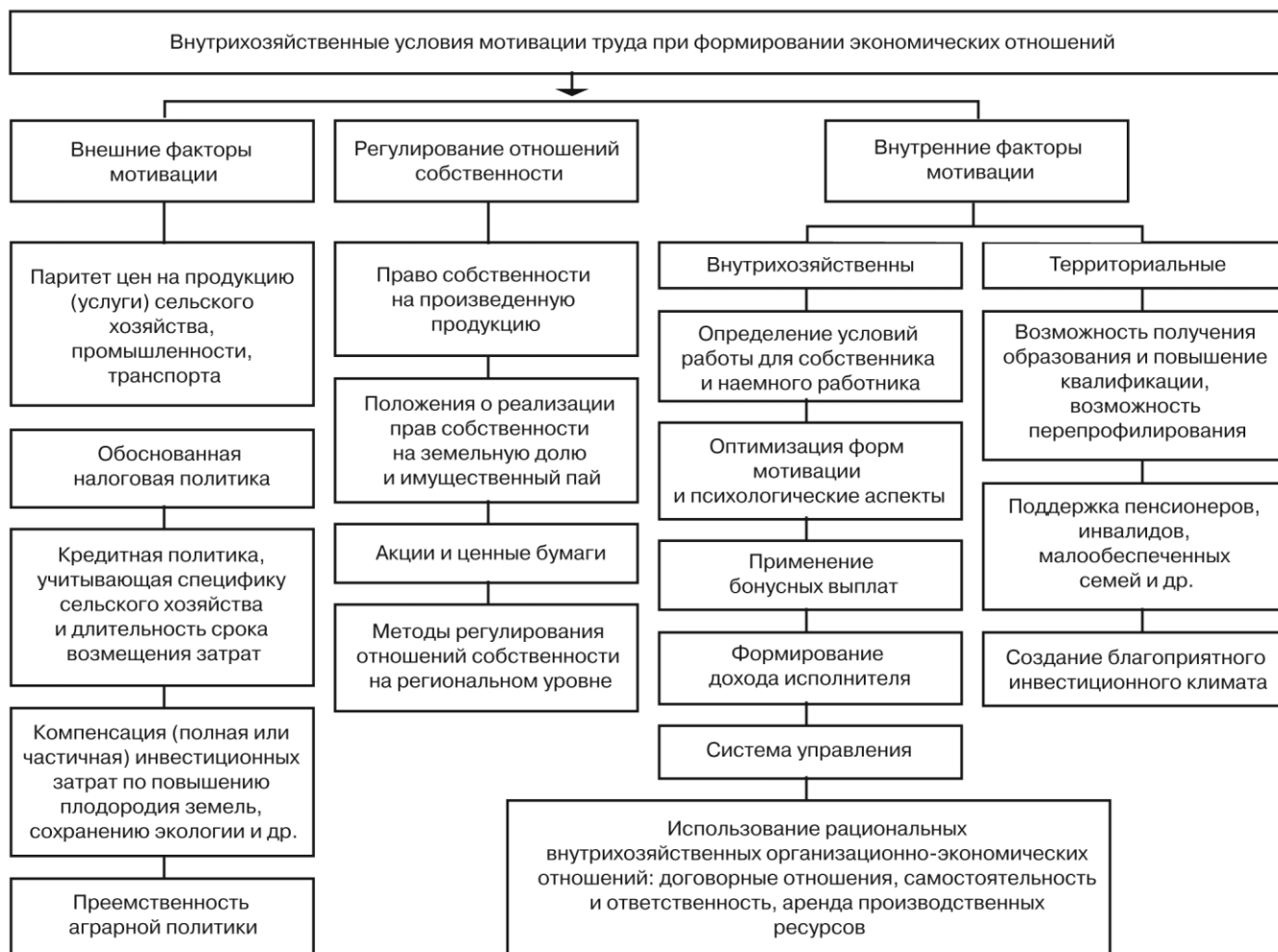


Рисунок 3. Механизм мотивации сельскохозяйственного труда в современных условиях

должен быть меньше минимального уровня. Достойное вознаграждение трудового вклада и создание нормальных условий труда являются важнейшими мотивами к активному труду для наемных работников. Условия оплаты труда наемных работников должны регламентироваться контрактами или договорами – соглашениями.

В целом механизм мотивации труда членов таких трудовых коллективов полностью строится на самоокупаемости и самофинансировании, полной взаимной ответственности за выполнение договорных обязательств, основанной на обязанности каждого исполнителя возместить причиненный им экономический ущерб как во время производства, так и во время хранения и реализации продукции.

Таким образом, эффективная трудовая и производственная деятельность возможна лишь при оптимальной системе мотивации труда. Ее основное значение заключается в том, чтобы стимулировать производственное поведение работников

предприятия, направив его на достижение стоящих перед ним производственных задач, иными словами, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами предприятия.

Литература

1. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-ое изд. – М.: Инфра-М, 2006. 810 с.
2. Ушачев И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №3. С. 1-9.
3. Сёмин А.Н., Лубков А.Н. Оплата сельскохозяйственного труда: вопросы теории и практики. М: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008.

4. Сёмин А.Н., Лубков А.Н. Оценка состояния организации оплаты сельскохозяйственного труда в условиях современных агроформ и в пореформенный период // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №5. – С. 57-60, № 6. – С. 43-45.

5. Югай А.М. Механизмы мотивации труда в сельском хозяйстве. – М.: ФГНУ «Росинормарготех». 2007. – 80 с.

6. Лубков А.Н. Коллективный договор – гарант социальной защиты наемных работников в сельском хозяйстве в условиях рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. №9. – С.53-58.

7. Сарабский А.А., Сёмин А.Н., Воробьев Е.С., Стремоусова Б.Г., Панченко А.Ю., Мальцев Н.В., Лубков А.Н. Концепция рыночной модели мотивации труда в развивающейся экономике. Екатеринбург: Изд-во УралГСХА. – 2009. – 120 с.

Аннотация. В статье рассматриваются социально-экономические основы формирования механизма мотивации аграрного труда в различных организационно-правовых формах хозяйствования на селе.

Ключевые слова: мотивация труда; структура доходов сельхозработников; механизм мотивации; внешние и внутренние факторы; многообразие форм стимулирования труда.

Abstract. The article considered social and economic principles of agrarian works motivation mechanism forming in various business entities of agrarian economic activity.

Key words: work motivation; income structure of agriculture worker; motivation mechanism; external and internal factors; multiformity of work stimulation.

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА



О.С. СОБОЛЕВ, ведущий научный сотрудник

(Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, тел.: (495) 608-10-90)

Динамика внутренних цен агропродовольственного сектора в 1-ом квартале 2009 г. во многом определялась тенденцией изменений цен на мировом рынке нефти. Как показала статистика [4] нефтяного рынка, дно мировых цен на нефть было достигнуто в декабре 2008 г. на отметке 36 долл./баррель. В 1-ом квартале 2009 г. мировые цены на нефть начали понемногу повышаться и составили в январе 41,1 долл./баррель, в феврале 40,2 долл./баррель и в марте 50,1 долл./баррель. При этом курс доллара к рублю в РФ менялся прямо противоположно и составил в январе 35,4 руб., в феврале 35,7 руб. и в марте 34,0 руб. [8].

В чём проявлялся кризис в России? Ведь некоторые слои населения, например, успешные предприниматели, служащие госаппарата, отдельные другие категории населения его просто не заметили. И тем не менее, макроэкономические параметры, как безошибочный барометр, показывали наличие негативных явлений в экономике страны в виде спада промышленного производства в 1-ом квартале на 14% в сравнении с соответствующим периодом 2008 г., роста безработицы до 10% от экономически активного населения в 74,7 млн чел., оттока капитала из России в сумме 34 млрд долл. США и увеличения инфляции до 5,4% [1]. Повышение цен на услуги населению в первые три месяца года составило 8,5%, а рост продовольственных цен была ниже уровня инфляции на 0,4%. Экспорт нефти, приносящий основные доходы в бюджет РФ, сократился в 1-ом квартале

незначительно – на 0,4% по сравнению с 1-ым кварталом 2008 г. (55086,4 тыс. т против 55 302,0 тыс. т). Однако, стоимость нефтяного экспорта упала в 2,2 раза (16 525 млн долл. против 35 812,8 млн долл.).

Несмотря на возникшие экономические трудности, доходы населения увеличились в 2009 г. Так, в марте среднемесячная зарплата в России составила 17,4 тыс. руб., или 108% к марту 2008 г. Средняя пенсия в стране выросла в марте 2009 г. на 21,8% [1] к прошлогоднему уровню и достигла 4,7 тыс. руб. в месяц. При этом курс рубля был подвержен девальвации в 31% по отношению к марту 2008 г.

Кризис был виден и невооружённым взглядом в виде замороженных строительных объектов, полупустых самолётов в аэропортах, снижения числа зрелищных мероприятий, особенно в регионах, и роста преступности со стороны безработных и мигрантов, спрос на рабочую силу которых существенно сократился.

Одной из антикризисных мер в экономике РФ стало увеличение государственной поддержки сельского хозяйства в 2009 г. до объёма в 98,8 млрд руб. Для сравнения, в прошлом году размер бюджетного финансирования сельскохозяйственной отрасли составил 79,6 млрд руб. (на 19% меньше).

Другой антикризисной мерой стало снижение цен производителей на дизельное топливо и автомобильный бензин в 2009 г. В марте 2009 г. цена дизельного топлива снизилась до 11 668 руб. за тонну (на 27% к уровню 2008 г.), а цена на бензин – до 10 841 руб. за тонну (на 24% к марту 2008 г.). Для сельских товаропроизводителей в период весенних полевых работ открылась возможность покупать дизельное топливо и бензин по фиксированным ценам по соглашению между правительством РФ и нефтяными компаниями.

Рынок зерна. Весна 2009 года явилась с опозданием, и поэтому на 31 марта было засеяно меньше половины площади под зерновые культуры (без кукурузы) по сравнению с аналогичной датой прошлого года.

В условиях экономического кризиса цены внутреннего зернового рынка заметно снизились в 1-ом квартале по отношению к аналогичному периоду 2008 г., когда кризиса в России ещё не было. Так, цены на всю пшеницу упали в среднем на 21% за квартал к уровню 1-го квартала 2008 г. [1], в то время как цены на ячмень фуражный – на 32% (табл. 3) [3]. Тенденция к падению цен подтверждалась и динамикой мирового рынка зерна.

Мировые цены пшеницы в первые 2 месяца понизились в среднем на 41%, ячменя – на 44%, цены производителей всей пшеницы в США упали на 37%, а цены фуражного ячменя – на 39%. Ещё больше подешевел экспорт пшеницы из РФ. В 1-ом квартале цены экспортных контрактов едва превышали половину прошлогодней стоимости (табл. 2), в то время как объём экспорта с января по март был в 3,6 раза выше объёма

Таблица 1
Цена производителя в России, руб./т (долл. США/т)

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Пшеница (вся)	4323 (122)	85	4350 (122)	78	4453 (131)	74
Ячмень фуражный	3970 (112)	78	3810 (107)	68	3760 (111)	57

Таблица 2
Мировые и экспортно-импортные цены, долл. США/т

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Пшеница (мировая)	239	65	225	53	-	-
Ячмень (мировая)	122	59	113	52	-	-
Пшеница (США)	230	78	214	58	211	54
Ячмень фуражный (США)	110	61	97	56	101	65
Цены импорта пшеницы	-	-	-	-	301	90
Цены экспорта пшеницы	168	52	172	55	171	57

1-го квартала 2008 г. (3731 тыс. т в 2009 г. против 1047,1 тыс. т). Ожидаемый в 2008-09 сельскохозяйственном году экспорт пшеницы из России прогнозируется в объёме 17 млн т. За 9 месяцев 2008-09 сельскохозяйственного года уже вывезли 14,32 млн т пшеницы.

Полной неожиданностью явилось отсутствие импорта пшеницы в РФ в 1-ом квартале нынешнего года – стоимость его была несоизмеримо выше в сравнении с ценами российских производителей, да и внутренние запасы пшеницы в стране на 31 марта 2009 г. в 16,4 млн т [6] позволяли решить вопросы переработки пшеничного зерна без импортных затрат в этот период.

Рынок молока. Производство молока в России не выросло в январе-марте 2009 г. по сравнению с уровнем прошлого года и составило 6,2 млн т. Вместе с тем в 1-ом квартале 2009 г. произошли следующие изменения на внутреннем молочном рынке. В марте сохранялось ограничение на ввоз импортной продукции в РФ в виде роста таможенных пошлин на молоко и сливки с 15% до 20%. В настоящее время около 90% импортной молочной продукции ввозится в Россию из Белоруссии и 10% – из Евросоюза. Для Белоруссии импортные таможенные пошлины на эту продукцию не применяются.

На внутреннем рынке молока наблюдалось снижение цен производителей по отношению к уровню прошлого года (табл. 3). В сочетании с ростом тарифов на электроэнергию (с 1 января 2009 г. на 25%), на газ (на 5%), на железнодорожные грузоперевозки (на 4,8%) и подорожанием комбикормов за квартал на 15% рентабельность молочного производства в 2009 г. ожидается отрицательной.

На молочном рынке США так же, как и на зерновом, продолжилось снижение цен производителей на молоко.

Рынок мяса. В животноводстве продолжается дальнейшее сокращение поголовья крупного рогатого скота, которое на 31 марта 2009 г. составило 21,8 млн гол. (на 2,1% меньше уровня 2008 г.) [1].

Более всего сократилось поголовье коров, которых стало на 2,2% меньше. Их стадо составляет 9,1 млн гол. на конец 1-го квартала.

В 1-ом квартале 2009 г. увеличилось производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий на 11% по сравнению с 1-ым кварталом 2008 г. (2,1 млн т против 1,9 млн т). Заметно выросло производство свинины – на 8,2% к ана-

Таблица 3
Цены на молоко в РФ в сравнении с закупочными ценами США, руб./л

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Закупочные РФ	11,2	90	11,1	86	11,0	86
Потребительские РФ	26,6	102	26,7	100	26,7	99
Закупочные США	10,4	94	9,1	90	8,8	94

Таблица 4
Закупочные и потребительские цены на мясо, руб./кг

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Закупочные цены:						
на свинину	66,5	125	67,9	127	68,7	128
на говядину	51,8	123	52,3	123	53,4	123
на птицу	53,2	119	52,9	119	53,5	122
Потребительские цены:						
на свинину 3 кат.	196,6	127	208,4	133	196,2	126
на говядину 1 кат.	194,5	105	203,1	111	184,2	101
на птицу 1 кат. и бройлеров отечеств.	106,5	108	108,4	110	113,1	121

Таблица 5
Средние цены импортных контрактов и закупочные цены на мясо КРС и птицы, долл. США/кг

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Цены импорта мяса кроме птицы	3,3	132	3,3	122	3,3	132
Цены импорта мяса птицы	1,1	122	1,1	138	1,1	122
Закупочные цены на КРС США	1,8	95	1,7	85	1,7	89
Закупочные цены на птицу США	1,1	100	1,0	91	1,0	100

логичному периоду прошлого года – и составило 606 тыс. т. Ещё больший прирост – на 12,4% к уровню 2008 г. – был достигнут в производстве мяса птицы, которое составило 776 тыс. т. На рынке говядины тоже произошли заметные изменения в 2009 г. Так, доля численности КРС, выращиваемого в личных подсобных хозяйствах, увеличилась на 1% по сравнению с прошлым годом и составила 48,2%. Тенденция к росту объёмов сельхозпродукции, производимой в ЛПХ, является одним из признаков наличия экономического кризиса в стране.

В противоположность зерновому рынку, цены на внутреннем рынке мяса росли в 1-ом квартале 2009 г. на все виды этой продукции (табл. 4). Это было связано с тем, что существующий объём потребления мяса на внутреннем рынке обеспечивается только на 66% собственной продукцией, а на 34% – импортной. Стоимость импортных контрактов на говядину и свинину выросла в долларовом эквиваленте в 1-ом квартале к уровню прошлого года в среднем на 129% (табл. 5), а в рублёвом – ещё больше.

Объём импортных поставок говядины и свинины при этом уменьшился на 39% к уровню 1-ого квартала прошлого года (с 301 тыс. т до 184,4 тыс. т [5]), что и определило сокращение предложения на внутреннем рынке мяса при наличии неизменного спроса. Это привело к росту российских закупочных цен на говядину и свинину [1]. Ведущим производителем говядины на мировом рынке является Бразилия.

На рынке мяса птицы повторилась та же самая ситуация. Импорт снизился в 1-ом квартале на 38% (с 236,9 тыс. т до 147,4 тыс. т) к аналогичному периоду 2008 г. [5], что, несмотря на прирост внутреннего производства мяса птицы, вызвало рост закупочных цен в среднем на 20% к уровню 2008 г. в связи с сокращением предложения при сохранении спроса на него.

Среди потребительских цен на внутреннем мясном рынке [3] отмечен наибольший рост их на свинину – 29% к уровню прошлого года. Мясо птицы выросло в цене в среднем на 13%. Самый низкий рост цен был зафиксирован на говядину – он со-

ставил в среднем 6% к уровню 2008 г.

В это же время цены производителей на КРС в США в 1-ом квартале уменьшились к прошлогоднему уровню в среднем на 10%, что в совокупности с увеличением стоимости импортных контрактов в долларах обеспечило растущую маржу и увеличение доходов предприятий агробизнеса США.

В отличие от закупочных цен на КРС, цены производителей на мясо птицы в США оставались стабильными по отношению к прошлогоднему уровню в январе-марте. Это явление связано с увеличением конкуренции на мировом рынке мяса птицы в связи с ростом предложения стран-производителей. Лидирующие позиции на мировом рынке мяса птицы занимает Бразилия.

Рынок сахара. Как видно из таблицы 6, цены производителей на отечественное сырьё для производства сахара – сахарную свёклу [3] – практически не отличались от цен импортного сырья – импортных контрактов на сахар-сырец [5].

Однако к уровню прошлого года стоимость отечественного сырья упала в среднем на 6%, в то время как стоимость импортного сырья выросла значительно (на 27%), что стимулирует растущее предложение отечественного сырья для производства сахара в РФ и ограничивает импортное сырьё.

Другим ограничением импорта стало повышение ввозной таможенной пошлины на сахар-сырец, которая с 1 декабря 2008 г. увеличилась до 220 долл. за тонну. До 1 декабря 2008 г. импортная пошлина равнялась 140 долл./т.

Из таблицы 6 также видно, что стоимость импортных контрактов сахара-сырца вместе с пошлиной в 220 долл./т и в высоком рублёвом эквиваленте пока ещё не превышает стоимости сахарной свёклы, и поэтому конкурентные возможности импортного сырья по сравнению с отечественным достаточно высоки. Ввозная пошлина в 220 долл./т действует по май 2009 г. Ведущим производителем сахара-сырца на мировом рынке является Бразилия.

По отношению к уровню прошлого года цены производства сахара-песка выросли в 1-ом квартале в среднем на 18%.

В то же время розничная цена на сахар в РФ на 36% больше цены производства сахара-песка, что обеспечивает в целом рост цены в 2,4 раза при выработке сахара по цепочке, начиная от закупки сахарной свёклы до этапа продажи сахарного

Таблица 6

Цены на сахар, руб./кг

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Сахарная свёкла (столовая) в РФ	11,4	101	11,5	88	11,7	93
Сахар-песок (закупочная) в РФ	19,6	115	21,3	125	20,5	114
Сахар-песок (розничная) в РФ	25,8	117	27,9	122	29,7	127
Цены на сахар-сырец в США	9,9	148	10,6	139	9,1	149
Импорт сахара-сырца в РФ	12,5	142	11,2	122	10,9	117

Таблица 7

Цены на картофель, руб./кг

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Закупочные цены в РФ	8,0	105	8,4	101	8,8	104
Потребительские цены в РФ	17,4	107	17,8	101	17,8	96
Закупочные цены в США	7,3	183	7,0	175	7,0	163

Таблица 8

Цены производителей на овощи, руб./кг

Закупочные цены	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
В РФ:						
на морковь	12,3	98	11,9	88	12,6	87
на капусту белокочанную	8,0	68	7,9	59	8,1	52
на лук	10,9	75	10,3	70	10,4	74
на томаты тепличные	76,9	99	72,8	85	72,7	75
на огурцы тепличные	101,9	126	94,9	102	78,7	89
В США:						
на морковь	19,7	224	19,8	143	18,9	141
на лук	7,1	284	5,4	284	4,9	350
на томаты	22,9	73	25,7	106	31,1	91
на огурцы	30,5	147	-	-	-	-

Таблица 9

Цены на подсолнечник и средние цены импортных контрактов, руб./кг

	Январь 2009 г.	В % к январю 2008 г.	Февраль 2009 г.	В % к февралю 2008 г.	Март 2009 г.	В % к марту 2008 г.
Закупочные цены на подсолнечник в РФ	8,4	61	8,8	57	8,9	46
Потребительские цены на подсолнечное масло в РФ	72,1	118	69,8	113	67,8	105
Цены импорта подсолнечного масла в РФ (ФТС)	24,8	65	26,6	73	24,9	70
Закупочные цены на подсолнечник в США	17,1	166	18,1	140	16,9	124

песка в розничной сети.

Рынок картофеля. В период экономического кризиса значительно выросли закупочные цены на картофель в США: в 1-ом квартале в среднем на 74% к уровню прошлого года в рублёвом эквиваленте. Однако несмотря на такое повышение они остались ниже российских закупочных цен на картофель в среднем на 15% в этом периоде (табл. 7).

Необходимо отметить, что картофель занимает 4-ую позицию в рейтинге наиболее потребляемых растениеводческих сельхозкультур. Первые три строчки этого рейтинга занимают соответственно кукуруза, пшеница и рис. Годовое производство картофеля в мире составляет свыше 315 млн т, и ведущими его производителями являются Китай, Евросоюз, Россия и Ин-

дия. Доля России в мировом производстве картофеля составляет 11%. Годовая ёмкость внутреннего рынка картофеля свыше 35 млн т. Их них 300-400 тыс. т приходится на импортную продукцию. Экспорт картофеля из России незначителен – около 30 тыс. т в год. И связано это с тем, что картофель в основном производится в личных подсобных хозяйствах.

Розничные цены на картофель в России были выше закупочных цен в январе-марте более чем в 2 раза и имели тенденцию к росту в течение квартала.

Рынок овощей. Овощную продукцию в 1-ом квартале 2009 г. можно было купить у производителей РФ по более низким ценам, чем в 1-ом квартале 2008 г. Морковь стала в среднем на 9% дешевле, капуста белокочанная – на 40%, лук – на 27%, томаты тепличные – на 14% (табл. 8).

На овощном рынке США, напротив, закупочные цены на морковь выросли на 69% в 1-ом квартале 2009 г. к уровню 2008 г. Ещё более увеличились там цены производителей на лук – на 206%, то есть в среднем в 3 раза. А вот закупочные цены на томаты в США в основном снижались. В январе 2008 г. в РФ были снижены импортные пошлины на основные виды овощной продукции в целях насыщения внутреннего рынка. Пошлины были снижены на морковь, капусту и свёклу с 15% до 5%.

Доля импортной продукции на овощном рынке России невелика и не превышает 11%.

Рынок подсолнечника. В текущем году предполагается посеять подсолнечник на площади в 5,3 млн га, что на 15% меньше, чем в прошлом. В 2008 г. подсолнечником было занято 6,2 млн га.

Ожидаемый в 2009 г. валовый сбор подсолнечника в 7 млн т, предполагается достичь за счёт большей урожайности. Шестимесячное падение внутренних закупочных цен на подсолнечник, начавшееся во 2-ой половине 2008 г., сменилось на их подъём в 1-ом квартале 2009 г. (табл. 9).

И тем не менее, цены производителей на подсолнечник в январь-марте оказались ниже уровня 2008 г. почти в 2 раза [3]. Цены импортных контрактов на подсолнечное масло также снизились к уровню прошлого года в 1-ом квартале на 31% [5].

Объём импортного подсолнечного масла упал за этот период в 3,3 раза (10,8 тыс. т против 35,1 тыс. т), при том, что стоимость импорта уменьшилась в 6,8 раза (7,9 млн

долл. против 53,5 млн долл.). Импортное подсолнечное масло составляет огромную конкуренцию отечественным производителям, так как цены на него более чем в 2 раза ниже внутренних (табл. 9). Ведущим экспортёром подсолнечного масла на мировом рынке масличных является Аргентина.

В отличие от цен импортного подсолнечного масла, розничные цены на отечественное подсолнечное масло выросли к прошлогоднему уровню в среднем на 12% [1]. В 2008-09 сельскохозяйственном году предполагается произвести около 3 млн т подсолнечного масла в России. Прогноз мирового производства подсолнечного масла на этот период составляет 12 млн т. Ожидаемое производство подсолнечника на мировом рынке в этом интервале – около 33 млн т. Таким образом, в нынешнем году Россия останется одним из крупнейших производителей подсолнечника на мировом рынке масличных.

Аннотация. Приведен анализ динамики закупочных и розничных цен на основные виды сельхозпродукции в России и объемы импорта за 1-й квартал 2009 года и в сопоставлении с 2008 годом. Для сравнения приводятся данные по аграрному рынку США.

Ключевые слова: цены на сельхозпродукцию; импорт; рынок сельскохозяйственной продукции.

Abstract. There are declared results of analysis of purchasing and consumer price movement regarding of major items of agriculture product prices in Russia and import volume first quarter 2009 and versus 2008. USA agrarian market data are presented to compare the figures.

Key words: agricultural product prices; import; agricultural market.

УДК 631.14:633.1:339.9

СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ЗЕРНА

Ю.А. МЕДВЕДЕВ, соискатель

(Кубанский госагроуниверситет, тел.: (8612) 50-29-35)

А.А. ОСИПОВ, соискатель

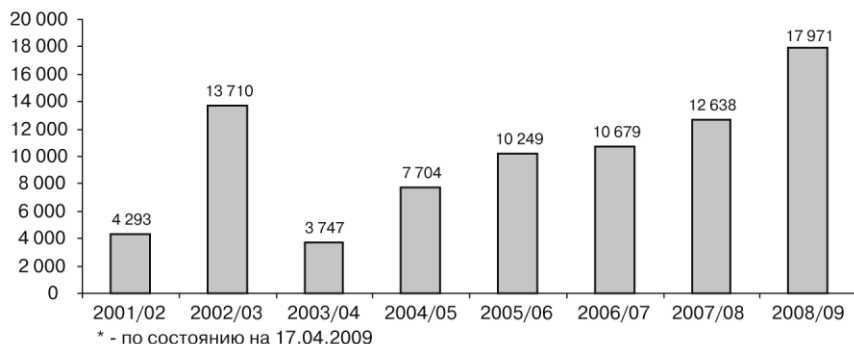
(ВНИИ экономики сельского хозяйства, г. Москва, тел.:(499) 195-60-16; эл.почта: info@vniiesh.ru)

В последние годы в России наметилась положительная тенденция к росту урожайности зерновых и зернобобовых культур, в частности она повысилась с 18,8 ц/га в 2004 году до 23,8 ц/га в 2008 году, или на 26,6%. Рост урожайности способствовал тому, что в 2008 маркетинговом году валовой сбор зерна составил 108,1 млн т. В стране накопились большие переходящие остатки, которые оцениваются на уровне 26,0 млн т, при этом следует учитывать, что при проведении закупочных интервенций с рынка изы-

мается до 10 млн т зерна. Все это ведет к увеличению экспорта зерна, уровень которого может составить около 20,0 млн т.

Литература

1. Социально-экономическое положение России. Официальное издание. М.: Федеральная служба госстатистики РФ. – 2009. – вып. 1-3.
2. http://usda.mannlib.cornell.edu/report/nassr/price/pap_bb/.
3. <http://www.mcx.ru>.
4. http://www.eia.doe.gov/oil_gas/petroleum/info_glance/petroleum.html.
5. <http://www.customs.ru>.
6. Зерно и продукты его переработки в Российской Федерации за январь-март 2009 года. М.: Федеральная служба Госстатистики РФ (Росстат). – 2009.
7. Российский статистический ежегодник 2007. Официальное издание. М.: Федеральная служба госстатистики РФ. – 2008.
8. <http://www.wn.ru/finance/cbrate/arc/>.



Объемы экспорта зерна из России, тыс. т

*По состоянию на 17 апреля 2009 года

ные нужды (производство биоэтанола и крахмала).

Следует отметить, что в силу политической и социальной значимости мировой рынок зерна является особой сферой стратегических интересов государств и крупнейших транснациональных корпораций. Мировой зерновой рынок контролируют четыре страны-экспортера – США, Канада, Австралия, Аргентина – и Европейский Союз. При этом совокупное экспортное предложение со стороны этих стран и ЕС составляет свыше 84% всей мировой зерновой торговли. Так, на долю США приходится 43% мирового экспорта зерна (без риса), в том числе 29,5% пшеницы, 70,7% кукурузы, 76,9% сорго. Практически одинаковые объемы зерна вывозят государства ЕС и Канада, что составляет соответственно 11,6 и 11,4% его мирового экспорта. При этом в мировом экспорте пшеницы удельный вес Канады равен 17,6%, а стран Европейского Союза – 15,3%.

В мировой торговле зерном неуклонно возрастает роль крупных национальных зерновых компаний, они контролируют до 70% мирового рынка зерна. Через биржи реализуется около 30% всего объема мировой торговли зерном, а остальная его часть поставляется по прямым контрактам. Крупнейшими мировыми зерновыми биржами являются Чикагская и Миннеаполисская. В США зерновой экспортный бизнес сосредоточен в 5-7 крупнейших корпорациях.

Мировая торговля пшеницей в 2008/09 году прогнозируется на уровне 127,1 млн т, что на 9,6% выше уровня 2007/08 года. По оценкам экспертов, её производство может увеличиться на 73,4 млн т. В результате конечные остатки, по прогнозу USDA, увеличатся до 155,9 млн т, или же на 29,7%, и окажутся выше, чем в конце сезона 2004/05. Ожидается, что увеличат экспорт пшеницы по сравнению с 2007/08 годом такие страны, как Австралия(+6,0 млн т), ЕС-27

(+7,2 млн т), Украина (+8,8 млн т), Канада (+2,4 млн т) и Россия (+3,9 млн т).

В последние годы экспорт зерновых из России имеет тенденцию к росту. География импортеров российского зерна представлена широким кругом стран с различными объемами и структурой его ввоза. Достаточно отметить, что постоянно ввозят зерно в относительно крупных размерах по отношению к собственному производству около 120 стран. Наибольшие объемы закупок зерна на мировом рынке, как правило, осуществляют государства с низким уровнем обеспеченности сельскохозяйственными угодьями, но имеющие необходимые финансовые средства и возможности для его закупки в силу высокоразвитого промышленного производства.

Россия обладает реальным потенциалом для того, чтобы стать одним из основных экспортеров зерна на мировом рынке (см. рисунок). Основными зерновыми культурами, которые экспортируются из России, являются пшеница и ячмень фуражный. В 2008/09 маркетинговом году (на 17 апреля 2009 года) из России было экспортировано всего 17 971 тыс. т зерна, в том числе пшеницы 15 125

тыс., ячменя 1965 тыс., ржи 12 тыс. и кукурузы 865 тыс. т. Но развитие российского экспорта зерна будут сдерживать уровень его производства в стране и складывающаяся конъюнктура на мировом рынке зерна.

Следует отметить, что в настоящее время Россия имеет определенные конкурентные преимущества, основанные на наличии экспортных ресурсов зерна и на спросе на него в странах ближнего и дальнего зарубежья. Несмотря на снижение мировых цен, российская пшеница пока сохраняет конкурентоспособность. Сравнение цен российской пшеницы 4 класса (базис EXW элеваторы Северного Кавказа) с французской пшеницей (на базисе FOB Руан) показывает, что разница цен в марте с.г. в среднем сохранялась на благоприятном для экспорта уровне – около 40 долл./т. К концу месяца разница цен снизилась почти до 30 долл./т – фактически это уже уровень, когда экспорт не активный.

Главными экспортерами российского зерна являются 9 крупных компаний, на долю которых приходится 69% всего экспорта зерна. Только одна Международная зерновая компания (МЗК) продала за последний год около 3,0 млн т зерна на продовольственном рынке, из них почти 2,3 млн т зерна было продано на мировом рынке, что составляет около 18,3% экспорта России (см. таблицу).

В качестве основных поставщиков зерна на экспорт выступают Южный федеральный округ (где обычно самый высокий валовой сбор зерна) и Приволжский федеральный округ, находящиеся в более выгодных условиях по отгрузке зерна на экспорт по сравнению с поставщиками из других федеральных округов.

В долгосрочной перспективе существует потенциальная возможность для расширения поставок зер-

Основные экспортеры российского зерна, вывезено всего пшеницы и ячменя

Экспортер	2007/08 с/х год		2008/09 с/х год	
	тыс. т	доля, %	тыс. т	доля, %
ООО «МЗК»	2044	16,78	2297	18,27%
Югтранзитсервис	1191	9,78	772	6,14%
Росинтерагросервис	1128	9,26	1170	9,31%
Группа «Агромаркет»	974	8,00	742	5,91%
Группа «Юг Руси»	665	5,46	648	5,16%
Дрейфус	598	4,91	627	4,99%
ООО «Каргилл ЮГ»	598	4,91	565	4,49%
Бунге	578	4,74	761	6,05%
Группа «Астон»	370	3,04	459	3,65%
Прочие	4035	33,12	4532	36,04%
Всего:	12181	100,0	12573	100,0

Источник. Материал подготовлен на основании данных Департамента регулирования агропродовольственного рынка Минсельхоза России.

на в средиземноморские порты, особенно в страны Ближнего Востока и азиатские страны. К традиционным импортерам российской пшеницы – странам Закавказья и Средней Азии, в последние годы присоединились Греция, Египет, Италия, Израиль, Марокко, Турция и ряд других стран. Для увеличения экспорта зерна из России как долгосрочного приоритетного направления аграрной политики необходима государственная поддержка развития зернового подкомплекса.

В настоящее время рост экспортного потенциала наблюдается в большинстве регионов страны. Это связано с увеличением ежегодных объемов валового сбора зерна и развитием экспортной инфраструктуры. Регионы Центрального федерального округа находятся на относительно небольшом удалении от морских портов северо-запада Европейской части России и имеют с ними налаженное сообщение, позволяющее транспортировать зерно по железнодорожным путям для последующей перегрузки на суда в портах.

Основными препятствиями для развития российского экспорта зерновых остаются:

- неразвитость экспортной инфраструктуры, в том числе недостаточные мощности портовых терминалов, изношенность и дефицит вагонно-транспортного парка;

- неупорядоченность процедуры возврата НДС при экспорте зерна;
- высокие железнодорожные тарифы;

- необходимость гармонизации стандартов качества зерна;

- отсутствие законодательной базы для обращения складских свидетельств;

- неразвитость биржевых механизмов торговли зерном.

Для стабильного присутствия России на мировых рынках зерна и укрепления позиции российских экспортеров требуется реализация системы мер по увеличению зернового экспорта, которая бы опиралась на ключевые конкурентные преимущества России в области зернового производства.

В этой связи для улучшения условий реализации зерна необходимо всемерное развитие кооперации и интеграции, на основе объединения взаимовыгодных экономических условий для всех участников рынка. Исходя из современной ситуации, сложившейся на зерновом рынке, можно предположить, что в ближайшей перспективе крупные товарные зернопроизводящие хо-

зяйства России способны организовать зерновые региональные ассоциации (компании), объединяющие на кооперативной основе производство, хранение, транспортировку и переработку зерна. При этом, естественно, не следует исключать возможности для каждого товаропроизводителя искать собственный рынок сбыта зерна, в том числе и по прямым связям.

Аннотация. Рассмотрены мировые тенденции в торговле зерном. Приведены объемы экспорта зерна, а также основные экспортеры и показан их удельный вес в структуре экспорта.

Ключевые слова: зерновые биржи; маркетинговый год; мировая торговля; рынок зерна; экспорт зерна; ценовая политика.

Abstract. World trends in grain trading are considered. There are represented volumes of grain exports, main exporters and their quota in export structure.

Key words: Grain Exchange; marketing year; world commerce; grain market; grain export; price policy.

УДК 339.138:637(470.326)

СОСТОЯНИЕ СПРОСА НА РЫНКЕ МЯСОПРОДУКТОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2008 ГОДУ

С.А. ЖИДКОВ, кандидат экономических наук, доцент

С.А. ПЧЕЛИНЦЕВ, кандидат экономических наук, старший преподаватель

Г.А. КАТЮХИНА, аспирант

(Мичуринский государственный аграрный университет, тел. (075-45) 5-26-35; e-mail: mgsha@mich.ru)

Важнейшим условием успешного функционирования и развития любого рынка, в том числе рынка мяса и мясопродуктов, является то, насколько хорошо товаропроизводители ориентируются в текущем и прогнозируемом спросе и могут ли они обеспечить рентабельное производство востребованной рынком продукции и ее сбыт. Наличие информации о динамике и структуре платежеспособного спроса объективно устраняет элемент неопределенности в процессе формирования товарного ассортимента (или структуры производства), позволяет сконцентрировать имеющиеся финансовые, материальные и трудовые ресурсы на выпуске наиболее выгодной продукции.

В настоящее время потребности и платежеспособный спрос на мясо и мясопродукты определяются каждым хозяйствующим субъектом самостоятельно. Так, местные органы власти с помощью рыночных механизмов формируют региональные фонды мясосырья, организуют снабжение мясопродуктами

Литература

1. Рекомендации по развитию аграрного маркетинга в зернопродуктовом подкомплексе // научный отчет ГНУ ВНИИЭСХ – М. – 2007. – 130 с.

2. Осипов А.Н. Рынок зерна в России в I полугодии 2008 года. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 10. С. 66-69.

3. Осипов А.Н., Магомедов А.Н.Д., Смирнов А.А. Государственная программа и система мер по регулированию рынка зерна // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1.

жителей городов и пригородов исходя, в первую очередь, из потребительского спроса и объемов производства внутри области. При этом отправной точкой данного процесса является именно уровень потребительского спроса на конечную продукцию и прежде всего – на мясопродукты.

В качестве основного метода изучения спроса нами был выбран метод анкетного опроса, широко применяемый в маркетинговых исследованиях. Анкетирование проводилось методом случайной бесповторной выборки.

Опрос проводился в 2008 г. методом случайного бесповторного отбора единиц наблюдения, отказы в предоставлении ответов на вопросы анкет не превышали 1% от численности респондентов.

В ходе исследования осуществлялась сегментация всей совокупности респондентов-потребителей по наиболее существенному признаку – уровню доходов на 1 члена семьи. Нами было выделено 4 сегмента: первый – потреби-

тели с доходами менее 3000 руб. в месяц на 1 члена семьи (8,9% опрошенных), второй – от 3001 до 4500 руб. (33,3% опрошенных), третий – от 4501 до 6000 руб. (31,1%) и четвертый – потребители с доходами более 6000 руб. в месяц (26,7%). Сегментация проводилась только на основании опроса, поэтому доля респондентов с относительно высокими доходами невысока, что, впрочем, в целом соответствует официальным статистическим данным.

Что касается периодичности совершаемых покупок мясопродуктов, то большинство респондентов (80%) приобретают мясопродукты один - два раза в неделю, 60% являются приверженцами конкретной торговой точки, занимающейся реализацией мясопродуктов, для 40% респондентов это не имеет значения. Это говорит о том, что большинство потребителей являются стойкими приверженцами товарных марок, а каждый производитель имеет довольно широкий круг постоянных покупателей. Однако в случае ухудшения качества мясопродуктов из-за перебоев с отечественным сырьем, нарушений технологии производства потребители довольно быстро переориентируются на продукцию конкурентов.

Наиболее важным показателем при покупке мясопродуктов 93,1% опрошенных отметили качество и только 6,9% – цену. При этом 72,4% респондентов в настоящее время не удовлетворены качеством покупаемых мясопродуктов, а удовлетворены – 27,6% опрошенных. Для 86,2% респондентов параметром качества мясопродуктов является свежесть изделий, 24,1% отметили срок годности, 10,3% – наличие ГОСТа на приобретаемую продукцию. 93,3% опрошенных интересуется производителем мясных изделий, для остальных 6,7% респондентов эта информация является несущественной.

На вопрос «Производство каких регионов Вы считаете наиболее качественной?» 69,0% респондентов ответили, что Липецкой области, 27,6% – г. Москвы и Московской области, 13,8% – Тамбовской области, 3,4% – других областей ЦЧР.

34,6% потребителей продукции, произведенной предприятиями Тамбовской области, ее преимуществом называют свежесть, 34,4% респондентов больше уверены, что она из отечественного сырья, 17,2% считают её более качественной и 6,9% руководствуются чувством патриотизма.

Зависимость потребления мясной продукции от уровня доходов, г в месяц на 1 человека

Вид продукта	Уровень доходов на 1 члена семьи, руб.			
	до 3000	от 3001 до 4500	от 4501 до 6000	свыше 6000
Мясо:				
свинина	626	551	1067	1187
говядина	536	572	804	816
птица	671	956	1174	1309
прочие виды	90	167	24	49
Колбасные изделия:				
варёно-копчёные	135	236	384	416
полукопчёные	276	429	461	525
копчёные	268	362	319	396
вареные, ветчина и др.	1442	1106	1026	769
Мясные полуфабрикаты	178	384	508	465
Мясные консервы	90	156	199	152
Деликатесы	90	101	124	315
Всего мясопродуктов	4401	5019	6090	6401
Средний доход по группе	1383,3	3573,3	5014,3	7858,3

На вопрос «Знаете ли Вы, из какого сырья было произведено покупаемое Вами изделие?» 82,2% ответили что «не знают, но надеются», остальные 17,8% – «знают наверняка».

На вопрос «Какую продукцию Вы предпочитаете покупать?» 93,1% опрошенных указали отечественную, но из более дорого сырья и лишь 6,9% – из дешевого импортного.

Ответы на вопрос «Считаете ли Вы импортное сырье синонимом некачественного сырья?» разделились примерно поровну: 51,7% опрошенных ответили «да», а 48,3% – «нет».

При ответе на вопрос «Удовлетворены ли Вы ассортиментом мясных изделий?» более 93% опрошенных ответили положительно, 7% – отрицательно.

При ответе на вопрос «Каково Ваше отношение к ценам на мясные изделия?» 71,1% опрошенных заявили, что цены на мясопродукты в настоящее время завышены, 17,8% – что затрудняются ответить, 11,1% – что они близки к оптимальным. То, что цены достаточно низкие, не указал ни один респондент.

Что касается изменения ассортимента покупаемых мясных изделий после повышения цен, то для 51,1% опрошенных все осталось без изменений, 42,2% стали покупать меньше мясопродуктов, 6,7% – более дешевые сорта мясопродуктов.

На вопрос «Как изменилось бы потребление мясных изделий в Вашей семье, если бы Вы имели больше денежных средств?» 32,6% опрошенных ответили, что стали бы потреблять более дорогие виды мя-

сопродуктов, столько же респондентов расширили бы ассортимент потребляемых изделий, у 32,4% в потреблении мясопродуктов ничего бы не изменилось, а 2,4% потребляли бы больше изделий по массе.

На основе полученной информации была оценена зависимость ассортимента потребляемой продукции от уровня доходов на 1 члена семьи (см. таблицу, рисунок).

Полученные данные позволяют сделать вывод, что у потребителей в зависимости от уровня доходов формируются различные потребительские предпочтения. Так, люди с невысоким доходом (до 3000 руб.) больше потребляют варёных колбас, в то время как в остальных группах с ростом доходов увеличивается потребление практически всех прочих видов мясной продукции. С ростом доходов наблюдается увеличение потребления более качественной и дорогостоящей продукции (мяса, варёно-копчёных, полукопчёных и копчёных колбас, деликатесов) и снижение потребления менее качественной и, как правило, более дешёвой (варёных колбас и ветчин, мясных полуфабрикатов и консервов).

Из проведённого исследования можно сделать следующие выводы.

1. Структура потребления мясопродуктов имеет взаимосвязь с уровнем доходов потребителей. При росте доходов наблюдается замещение дешевых (менее качественных) изделий более дорогими.

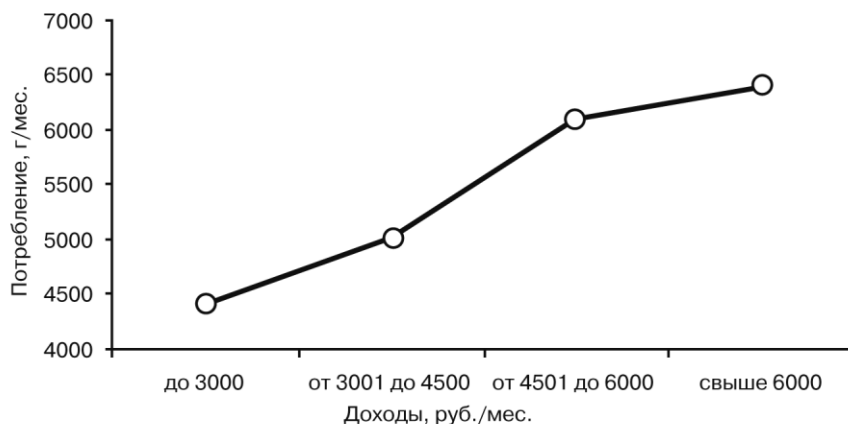
2. Практически все потребители удовлетворены ассортиментом реализуемых мясных изделий, что наталкивает на мысль о возможной избыточности ассортиментного

перечня. В то же время 72,4% опрошенных не удовлетворены качеством реализуемых мясных изделий. Из этого следует предварительный вывод о необходимости оптимизации ассортимента и улучшения качества продукции за счет использования отечественного сырья.

3. Характерной чертой рынка мясопродуктов Тамбовской области является потребление мясных изделий в количествах ниже рекомендуемой нормы. Это свидетельствует о том, что значительная часть населения не имеет возможности приобретать мясопродукты в необходимом количестве. Из этого следует вывод, что для данной группы при определении конкурентоспособности товара большую роль играет цена, поэтому предприятия обязаны учитывать этот факт при ценообразовании.

4. Более половины респондентов без основания считают импортное мясо сырьем синонимом некачественного, при этом 93,1% респондентов хотели бы приобретать мясную продукцию из отечественного сырья, которое вызывает у них большее доверие, чем импортное. Исследования показали, что практически на всех мясоперерабатывающих предприятиях в качестве основного сырья используют замороженное импортное мясо. В связи с этим предприятия должны быть заинтересованы в использовании отечественного сырья и отказаться от применения импортного. В настоящее время потребители не имеют представления о происхождении мяса сырьем, поскольку на упаковке данная информация отсутствует. По нашему мнению, в случае применения исключительно отечественного сырья информация об этом может сыграть важную роль в создании потребительских предпочтений.

5. Тамбовская область в настоящее время обеспечивает собственные потребности в мясосырье лишь на 74%. Оставшиеся 26% покрываются за счет ввоза сырья из других регионов и стран ближнего и дальнего зарубежья. Подобная ситуация не может быть признана удовлетворительной, поскольку не соответствует показателю продовольственной безопасности (максимум 20% импорта). В связи с этим перерабатывающим предприятиям следует предпринимать усилия по созданию устойчивой собственной сырьевой базы. Одновременно с этим государство должно



Зависимость объемов потребления мясопродуктов от уровня доходов в расчете на члена семьи в месяц

принимать меры по защите отечественных производителей мяса сырьем от импортной продукции.

6. Наибольшую лояльность потребители Тамбовской области испытывают по отношению к производителям мясопродуктов Липецкой области («Гелиос», «Златояр», «Амарант» и т.д.). На наш взгляд, это связано с мощным маркетинговым бюджетом этих предприятий, направленным на продвижение своей продукции. Речь идет об инструментах воздействия на сознание покупателей (создание и «раскрутка» брендов, активная реклама, мероприятия по стимулированию сбыта и т.д.). По нашему мнению, перерабатывающим предприятиям Тамбовской области необходимо использовать положительный опыт липецких товаропроизводителей в этом направлении маркетинговой деятельности.

В настоящее время Тамбовским мясоптицекомбинатам не имеет смысла ориентироваться на конкурентов (Липецк, Москву и т.д.) и иметь в своей продуктовой линейке 100-200 видов мясопродуктов, а стоит обратить, наконец, внимание на потребителей, которые в большинстве своем в настоящее время не удовлетворены качеством изделий. Еще одним шагом, который предстоит сделать местным производителям, на наш взгляд, станет

правильное позиционирование предприятий, создание сильных брендов с ориентацией не только на региональный уровень («Жупиков», «Свиридов», «Тамбовмясопродукт» и т.д.), но и на федеральный (в качестве примеров – «Гелиос», «Амарант» и «Златояр» в Липецкой области, «Черкизово», «Останкино», «Микоян», «Царицыно» в Москве и т.д.). Для этого необходимы мощные рекламные кампании в СМИ и выход на новые рынки сбыта в близлежащих областях, Москве и Санкт-Петербурге. Следует заметить, что без поддержки со стороны региональных органов власти не обойтись (налоговые льготы, стимулирование притока инвестиций в постройку крупных животноводческих комплексов, информационная поддержка и т.д.).

Таким образом, предлагаемые нами способы оценки и прогнозирования спроса и предложения на основе периодически повторяющихся опросов одних и тех же респондентов (так называемые панельные исследования) могут дать массу довольно точной и оперативной информации. Эту информацию предприятия наверняка будут использовать при формировании товарной, ценовой и сбытовой политики, а местные органы власти – при разработке балансов использования мясопродуктов.

Аннотация. На основе анкетного опроса покупателей был изучен спрос на мясопродукты в Тамбовской области. Проанализирована зависимость объемов и структуры потребления от уровня доходов покупателей. Даны рекомендации мясоперерабатывающим предприятиям по совершенствованию их маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: рынок мясопродуктов; покупательский спрос; покупательские предпочтения; доход на члена семьи; Тамбовская область.

Abstract. Meat foods market demand situation was searched on base of customer questioning poll results in Tambov Oblast. It was analyzed relations of amount and structure consumption versus buyer's income level. It was done some recommendations for meat-processing enterprises regarding market strategy development.

Key words: meat foods market; purchase demand; purchase (customer) preferences; per-member family income; Tambov Oblast.

Вопрос: *Вправе ли налогоплательщик, применяющий систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН), учитывать в расходах в целях налогообложения молоко, отпускаемое на выпойку телятам? Правомерно ли при применении кассового метода учитывать при исчислении ЕСХН материальные расходы после фактической оплаты приобретенных сырья и материалов независимо от того, списаны они в производство или нет?*

Ответ: Налогоплательщики, применяющие систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, при определении налоговой базы учитывают расходы, предусмотренные п. 2 ст. 346.5 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс), при условии их соответствия критериям, указанным в п. 1 ст. 252 Кодекса.

Согласно пп. 2 п. 5 ст. 346.5 Кодекса для целей гл. 26.1 Кодекса расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты.

При этом отдельные виды расходов налогоплательщики признают с учетом следующих особенностей:

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), а также расходы на оплату труда учитываются в составе расходов 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. Аналогичный порядок применяется в отношении оплаты процентов за пользование заемными средствами (включая банковские кредиты) и при оплате услуг третьих лиц;

расходы на уплату налогов и сборов учитываются в составе расходов в размере, фактически уплаченном налогоплательщиком;

расходы на приобретение (сооружение, изготовление), основных средств, а также расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном п. 4 ст. 346.5 Кодекса, отражаются в последний день отчетного (налогового) периода в размере оплаченных сумм. При этом указанные расходы учитываются только по основным средствам и нематериальным активам, используемым при осуществлении предпринимательской деятельности.

Остальные расходы, предусмотренные п. 2 ст. 346.5 Кодекса, учитываются на дату их фактической оплаты.

Таким образом, затраты, связанные с производством молока (на приобретение кормов, медикаментов, биопрепаратов, выплату заработной платы обслуживающему персоналу и др.), в том числе молока для выпойки телят, учитываются в составе расходов при исчислении единого сельскохозяйственного налога в порядке, установленном пп. 2 п. 5 ст. 346.5 Кодекса.

Как указано выше, материальные расходы включаются в состав расходов в целях исчисления единого сельскохозяйственного налога после их фактической оплаты независимо от факта списания их в производство.

24.04.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

Вопрос: *ЗАО является сельскохозяйственным товаропроизводителем, не перешедшим на ЕСХН и применяющим налоговую ставку 0% по налогу на прибыль. Основной вид деятельности – разведение сельскохозяйственных птиц. Акционеры ЗАО рассматривают возможность принятия решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа юрлицу по договору оказания услуг по управлению организацией. Каков порядок исчисления и уплаты ЗАО налога на прибыль в данной ситуации? Какими документами подтверждаются произведенные расходы по договору?*

Ответ: Согласно ст. 2.1 Федерального закона от 06.08.2001 № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» налоговая ставка по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей, не перешедших на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог), по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными организациями собственной сельскохозяйственной продукции, в 2008 г. устанавливается в размере 0 процентов.

Пунктом 2 ст. 346.2 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации, производящие сельскохозяйственную продукцию, осуществляющие

ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) и реализующие эту продукцию, при условии, что в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких организаций доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70%, а также сельскохозяйственные потребительские кооперативы (перерабатывающие, сбытовые (торговые), снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие), признаваемые таковыми в соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации», у которых доля доходов от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства членов данных кооперативов, включая продукцию первичной переработки, произведенную данными кооперативами из сельскохозяйственного сырья собственного производства членов этих кооперативов, а также от выполненных работ (услуг) для членов данных кооперативов составляет в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) не менее 70 процентов.

Согласно пп. 18 п. 1 ст. 264 Кодекса к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся расходы на управление организацией или отдельными ее подразделениями, а также расходы на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями.

В соответствии с п. 1 ст. 252 Кодекса 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.

В качестве документального подтверждения произведенных расходов по договору оказания услуг выступают договор, акты приема-передачи оказанных (выполненных) услуг, платежные поручения, отчеты об оказании услуг, документы, предусмотренные законодательством об акционерных обществах.

Порядок уплаты налога на прибыль организаций и представления налоговых деклараций установлен ст. ст. 287, 289 Кодекса.

16.04.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА США

А.Г. ПАПЦОВ, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора

(ВНИИ экономики сельского хозяйства, тел. (499) 195-60-92; e-mail: ciitei.paptsov@mail.ru)

С.В. КОЗЛОВА, аспирант

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

Сельское хозяйство, независимо от уровня развития, форм собственности, методов его организации, имеет свои специфические, присущие только ему особенности, существенно отличающие его от всех других отраслей экономики. Эти особенности наглядно проявляются в условиях рыночной экономики при господстве свободной конкуренции, где государство объективно обязано вмешиваться в деятельность аграрного сектора, не имеющего возможности эффективно участвовать в межотраслевой конкуренции. В большинстве стран мира одним из приоритетных направлений экономической политики является государственное регулирование сельского хозяйства, в его рамках принимаются конкретные законодательные акты, на основе которых вырабатываются эффективные программы, обеспечивающие устойчивое развитие не только отраслей сельскохозяйственного производства, но и всех сфер агробизнеса, а также развитие сельских территорий.

В последние годы в России сделаны определенные шаги на пути к совершенствованию направлений государственной поддержки сельского хозяйства – это реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК», принятие Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и Федеральной целевой программы «Социальное развитие села», осуществление Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Однако для достижения максимального эффекта необходимо выполнение более масштабных мероприятий по государственной поддержке отрасли, что подтверждено опытом развитых стран, и в том числе США.

В развитии сельского хозяйства США важнейшая роль принадлежит экономической политике государ-

ства. Последняя находит свое выражение прежде всего в создании благоприятных рыночных условий для интенсификации сельского хозяйства, развития производственной и социальной инфраструктуры на селе. Регулирование инвестиционного процесса в сельском хозяйстве и других отраслях АПК осуществляется через государственные программы поддержания цен на сельскохозяйственные товары и доходы, организацию государственной инспекции и системы общенациональных стандартов. Государство участвует как в формировании спроса на продовольствие и сырье внутри страны, так и в стимулировании экспорта сельскохозяйственной продукции. Способствуя успешному развитию сельского хозяйства и других сфер АПК, государство тем самым осуществляет социальную защиту всего населения посредством поддержания низких цен на продовольствие и сельскохозяйственное сырье. В связи с этим опыт формирования и функционирования системы государственной поддержки аграрного сектора США, особенно определение перспективных ее направлений представляется значительный интерес для отечественной практики.

Основными целями аграрной политики США являются увеличение уровня производства высококачественной сельскохозяйственной продукции, поддержка сельхозтоваропроизводителей как на внутреннем рынке, так и за его пределами, обеспечение сбалансированности питания населения страны. На основании этого Министерством сельского хозяйства США был разработан стратегический план поддержки сельского хозяйства до 2010 года, основу которого составили шесть ключевых целей, направленных, главным образом, на поддержку сельского хозяйства. Для достижения этих целей были определены семнадцать основных задач, которые должны обеспечить достижение поставленных целей.

Стратегическая цель №1: рост конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции США на международном рынке.

Сельхозтоваропроизводители США, используя благоприятные природно-климатические условия, преимущества передовых технологий, развитую поддерживаемую инфраструктуру, производят сельскохозяйственную продукцию в объемах, значительно превышающих внутренние потребности страны. В результате расширения глобальных рынков, приводящее к росту спроса на сельскохозяйственную продукцию, напрямую способствует сохранению экономической стабильности в аграрном секторе США.

Для того чтобы расширить зарубежные рынки и облегчить торговлю сельскохозяйственной продукцией, Министерство сельского хозяйства США активно участвует в проведении переговоров по заключению торговых соглашений с новыми партнерами. Сотрудничая с производителями частного сектора и торговыми ассоциациями, Министерство сельского хозяйства оказывает влияние на множество развитых рынков, продвигает новые экспортные программы с целью создания новых потребителей американского продовольствия за рубежом. Министерство также помогает расширить торговую деятельность и в развивающихся странах посредством оказания им технической и консультативной помощи, являясь примером того, как необходимо поддерживать развитие сельского хозяйства.

Результатом выполнения данной цели должно стать расширение экспортных возможностей сельхозтоваропроизводителей США. Для ее достижения поставлены следующие задачи:

1) Расширение и поддержка экспортных возможностей. В широком смысле расширение возможностей зарубежных рынков – это формирование новых торговых соглашений, которые увеличивают доступ на рынок и сокращают торговые препятствия (ограничения).

2) Поддержка международного экономического развития. Деятельность, которая поддерживает экономическое развитие зарубежных стран, играет важную роль в увеличении и расширении экспортных возможностей для сельскохозяйственной продукции США. В ближайшем будущем ожидается рост спроса на продовольствие в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где рост доходов населения происходит относительно быстро. По мере роста дохо-

дов в этих странах потребители тратят все большие суммы на продовольствие. Более того, рост доходов также позволяет потребителям изменить ассортимент потребляемой продукции и покупать более дорогие продукты питания.

3) Улучшение санитарной и фитосанитарной системы (SPS) с целью облегчения торговли сельскохозяйственной продукцией. SPS базируется на защите здоровья населения, животных и растений от различных болезней и угроз. Барьеры SPS определяются как торговые барьеры, число которых продолжает расти в разных странах из-за неразвитости науки. В связи с этим Министерство сельского хозяйства США планирует проводить свою расширенную экспертизу с целью усиления контроля за качеством продукции. Министерство также планирует продолжать проверку строгого выполнения условий соглашения SPS странами – участниками ВТО.

Таким образом, ряд факторов могут воздействовать на возможности США расширить рыночную экспансию за рубежом и повысить конкурентоспособность американских сельхозтоваропроизводителей.

Стратегическая цель №2: Рост конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке и поддержка доходности сельского хозяйства.

Экономическая состоятельность аграрного сектора вносит свой вклад в национальную экономику и стандарты жизни населения страны. Успешность данного сектора зависит от возможности продвигаться на новые рынки, получать соответствующий доход, избегать финансовых рисков и приспособляться к изменяющимся условиям рынка. Министерство сельского хозяйства создает различные маркетинговые программы, которые помогают сельхозтоваропроизводителям определить потребительские предпочтения, найти наиболее эффективные способы транспортировки продукции и ее реализации, получить соответствующий доход за свою продукцию. Для этого Минсельхоз постоянно работает в направлении изучения изменений методов производства и потребительских предпочтений, создает новые программы, которые призваны помочь товаропроизводителям добиться успеха, обеспечив ожидаемые потребности покупателей.

Результатом выполнения данной цели должно стать расширение внутренних рынков для сельхозтоваропроизводителей. Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи:

1) Расширение возможностей внутреннего рынка. Технический прогресс оказывает все более значимое влияние на развитие рынка сельскохозяйственной продукции в новых направлениях. Биотехнологии предоставляют новые возможности энергетическим, промышленным и фармакологическим рынкам в США. Так, например, сельское хозяйство является источником получения промышленного этанола, различных химикатов, чернил на соевой основе, топлива для обогрева жилья, дизельного топлива, промышленного клея, биополимеров и многого другого. В связи с этим Министерство сельского хозяйства планирует увеличить использование альтернативного вида топлива и биологических продуктов в аграрном секторе страны, обеспечить проведение исследований и демонстраций новых биологических продуктов и технологий производства энергии и их продвижение.

2) Рост эффективности внутреннего сельскохозяйственного производства и маркетинговых систем. Подразумевается создание и использование новых производственных технологий с изысканием возможностей сокращения издержек, увеличения эффективности производства и улучшения качества продукции, поддержка эффективной маркетинговой среды, оптимизация управленческих и маркетинговых решений.

3) Проведение риск-менеджмента и обеспечение сельхозтоваропроизводителей финансовыми инструментами. Сельхозтоваропроизводители подвергаются естественным, финансовым и маркетинговым рискам. Поэтому они, как и все бизнесмены, используют различные инструменты для управления этими рисками, такими, например, как страхование урожая, получение кредитов и т.д. Министерство сельского хозяйства США призвано обеспечить сельхозтоваропроизводителей этими финансовыми инструментами, оказать немедленную соответствующую помощь в случае бедствий, осуществить прямые платежи и обеспечить льготными займами. Такая помощь во многом помогает добиться экономической стабильности в аграрном секторе.

Стратегическая цель №3: Поддержание роста экономических возможностей и обеспечение качества жизни в сельской местности.

В сельской местности проживает 20% экономически активного населения США. Однако из 65 млн сельских жителей, только 2 млн имеют непосредственное отношение к сельскому хозяйству. Несмотря на то, что прибыль от сельскохозяйственной дея-

тельность является важным источником доходов для семей, проживающих на сельских территориях, большинство из них все-таки не зависят только от сельского хозяйства, так как находят себе работу за пределами собственных ферм с целью увеличения своих доходов.

Результатом выполнения данной цели должно стать процветание и технический прогресс в сельской местности. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

1) Расширение экономических возможностей с использованием финансовых ресурсов Министерства сельского хозяйства с целью создания новых возможностей роста. Одной из центральных задач Министерства сельского хозяйства США является обеспечение равных экономических возможностей как для жителей города, так и для жителей села. Различные экономические ограничения сдерживают возможность создания рабочих мест на селе, и в результате молодое поколение вынуждено работать на семейных фермах, что в конечном счете и приводит к процветанию сельской местности. В связи с этим Минсельхоз проводит ряд различных мероприятий, направленных на сохранение и создание в сельской местности новых рабочих мест, непосредственно относящихся к сельскохозяйственному производству.

2) Улучшение качества жизни посредством выделения финансовых средств на обеспечение жильем и создание необходимой социальной инфраструктуры в сельской местности. Когда предпринимаются попытки организации бизнеса в сельской местности, учитывается то, что условия в данном месте должны соответствовать требованиям бизнеса и пожеланиям работников. То есть сотрудникам, проживающим и работающим в сельской местности, должны быть предоставлены все условия для нормальной жизнедеятельности, такие, как современное жилье, адекватные коммунальные условия (чистая вода, электроснабжение, отопление), развитые телекоммуникационные системы, возможность получить качественное образование, медицинскую помощь, приобщиться к культурному наследию. В противном случае молодые люди будут мигрировать в крупные города, где имеется возможность все это получить. В связи с этим в США принимаются усиленные меры по улучшению качества жизни на селе.

Стратегическая цель №4: Обеспечение безопасности национального сельского хозяйства и предложения продовольствия.

В своем стремлении обеспечить безопасность продовольствия Министерство сельского хозяйства имеет уникальную возможность добиться достижения двух целей – это обеспечение населения страны продуктами здорового питания и защита национальной продовольственной системы. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи:

1) Сокращение случаев заражения продовольствия. В данном случае имеется в виду, что система безопасности продовольствия должна перманентно модернизироваться, кроме того, к ней должен быть открыт свободный доступ.

2) Сокращение числа сельскохозяйственных вредителей и очагов заражения продовольствия. Деятельность Министерства сельского хозяйства должна быть направлена на создание необходимых условий для предотвращения нанесения значительного ущерба от вредителей и заболеваний, очагом возникновения которых могут являться зарубежные территории, которые, в свою очередь, могут нанести непоправимый вред окружающей среде и стать причиной серьезных заболеваний населения США.

Стратегическая цель №5: улучшение питания и здоровья нации.

Действия Министерства сельского хозяйства США направлены на поддержку здоровья населения страны, в том числе посредством обеспечения продовольствием части населения с низким уровнем доходов, а также через пропаганду здорового образа питания. Результатом достижения данной цели должно стать кардинальное изменение отношения к питанию нации. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи:

1) Расширение доступа к программам обеспечения питания населения. Программы Министерства сельского хозяйства, которые охватывают 20% населения страны, концентрируют усилия на борьбе с угрозой голода в США. Эти программы включают в себя правила обеспечения питания в школьных заведениях, специальные дополнительные правила питания для женщин, новорожденных и детей разного возраста.

2) Продвижение здорового образа питания. Лицо нации определяется, главным образом, состоянием общественного здоровья, которое, в свою очередь, неразрывно связано с национальными привычками в питании. Одним из результатов таких привычек американского населения стало все большее обострение проблемы избыточного веса людей. В этой связи Минсельхоз намерен с помощью своих

программ продвигать здоровый образ питания и физическую активность населения.

3) Совершенствование управления программами продовольственной помощи и обслуживания потребителей. Министерство сельского хозяйства усиленно работает в направлении поддержания высокого уровня эффективности программ продовольственной помощи, предотвращения ошибок и других проблем. Развитие коммуникаций и новых электронных технологий дает Минсельхозу возможность обслуживать своих потребителей и работать со своими партнерами более эффективно, что было доказано реализацией программы электронного перевода доходов (EBT). В дальнейшем планируется расширение использования EBT для программ продовольственной помощи.

Стратегическая цель №6: защита национальных природных ресурсов и окружающей среды.

Высокое качество почвы, изобилие природных ресурсов являются необходимыми условиями для ведения сельского хозяйства и обеспечения нормальной жизни населения в целом. Окружающая среда является источником получения сырья для производства продовольствия, одежды, волокна, энергии и многого другого. Планируется, что деятельность Министерства сельского хозяйства США должна быть направлена на приведение в соответствие имеющихся природных ресурсов с долгосрочными потребностями общества при постоянно возрастающей численности населения страны. Конечным результатом достижения указанной цели должно стать обеспечение высокого плодородия почв, стабильного водоснабжения и поддержание экосистемы. Основными задачами для реализации этой цели стали:

1) Защита водной системы страны и гарантия стабильного водоснабжения. Министерство сельского хозяйства намерено направить свои усилия на улучшение водоснабжения посредством сокращения потерь из-за наличия примесей и осадков в воде в ре-

зультате сельскохозяйственной деятельности. Сокращение примесей в воде является одним из основных показателей улучшения качества воды.

2) Повышение уровня качества почв и урожайности земельных угодий. Интенсивное использование земли делает ее очень уязвимой и приводит к истощению. В связи с этим Министерство сельского хозяйства обязано обеспечить техническую и финансовую поддержку землевладельцев с целью улучшения качества почвы и ее плодородия.

3) Защита лесных массивов. Развита растительность на различных территориях защищает и сохраняет качество почвы, предотвращает появление эрозии, является источником питания домашних и диких животных. Защита лесных массивов, имеющая научно обоснованную базу, является необходимой мерой для обеспечения нормального функционирования экосистемы.

4) Защита дикой природы и исчезающих видов животных и растений. Решение данной задачи обязывает Минсельхоз оказывать помощь землевладельцам для восстановления, улучшения и защиты дикой среды обитания на их владениях.

Таким образом, разработанная Министерством сельского хозяйства США многоцелевая программа поддержки аграрного сектора направлена на рост производства, на обеспечение конкурентоспособности аграрного сектора на внутреннем и внешнем рынках, обеспечение доходов производителей и достойного уровня жизни в сельской местности, защиту окружающей среды. Выполнение данной программы особенно актуально в условиях нарастания мирового продовольственного дефицита, усугубленного мировым финансовым кризисом, тем более, если иметь в виду особую роль США в формировании резервов продовольствия на планете.

Литература

1. OECD Agricultural Outlook 2008-2017. OECD.Paris. 2008.
2. Strategy Plan for FY 2005-2010. USDA. Washington. 2006.

Аннотация. В развитии сельского хозяйства США важнейшая роль принадлежит экономической политике государства. Министерством сельского хозяйства США был разработан стратегический план поддержки сельского хозяйства страны до 2010 года. Он содержит шесть ключевых целей, предусматривающих рост конкурентоспособности сельского хозяйства, обеспечение высокого качества жизни в сельской местности, улучшение питания населения, защиту окружающей среды. Этот опыт представляет значительный интерес для российской практики.

Ключевые слова: аграрная политика США; поддержка сельского хозяйства; конкурентоспособность; сельская местность; качество питания.

Abstract. State economic policy played considerable part in developing of USA agriculture. USA Department of Agriculture created National Strategic Program to Support Agriculture scheduled till year 2010. The six-target program should provide for competitive strength increase, insure high level of life in rural areas, improvement of nutritional status of the population, environmental protection. The experience is of significant interest for Russia.

Key words: agrarian policy of USA; agriculture supporting; competitiveness; rural area; nutritional status.

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ МЕТОДИК
ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ
И РАЗМЕРА УТРАТЫ (ГИБЕЛИ)
ИЛИ ЧАСТИЧНОЙ УТРАТЫ УРОЖАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР,
УРОЖАЯ И ПОСАДОК МНОГОЛЕТНИХ
НАСАЖДЕНИЙ И СТАВОК ДЛЯ РАСЧЕТА
СУБСИДИЙ**

**Приказ Министерства сельского хозяйства
Российской Федерации от 19 февраля 2009 г. № 72**

Зарегистрирован в Минюсте РФ 7 мая 2009 г. № 13902

Во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2008 г. № 1091 «Об утверждении Правил предоставления в 2009 – 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений» (Российская газета, 2009, № 7) **приказываю:**

1. Утвердить:

а) методику определения страховой стоимости урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений (приложение № 1);

б) методику определения размера утраты (гибели) или частичной утраты урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений (приложение № 2);

в) ставки для расчета субсидий при определении размера страховой премии (страхового взноса), подлежащего субсидированию (приложение № 3*).

2. Признать утратившим силу приказ Минсельхоза России от 31 мая 2007 г. № 314 «Об утверждении методики определения размера утраты, страховой стоимости урожая и ставки для расчета субсидий на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур», зарегистрированный в Минюсте России 02.07.2007, регистрационный № 9733 (Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 2007, № 30).

3. Контроль за выполнением приказа возложить на заместителя Министра А.А. Слепнева.

Министр А.Гордеев

*Прим. ред. Приложение № 3 в журнале не публикуется. См. «Российскую газету» от 22.05.2009 или официальный сайт Минсельхоза России по адресу <http://www.mcsx.ru/> в разделе «Новые документы».

Приложение № 1

**МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ СТОИМОСТИ
УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР,
УРОЖАЯ МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ И ПОСАДОК
МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ**

I. Страховая стоимость урожая сельскохозяйственных культур и урожая многолетних насаждений в зависимости от установленного в договоре страхования риска утраты (гибели) и (или) частичной утраты определяется по формуле:

$$C = П \times Уср \times Ц,$$

где:

C [руб.] – страховая стоимость урожая сельскохозяйственной культуры, урожая многолетних насаждений;

П [га] – размер посевной (посадочной) площади под конкретной сельскохозяйственной культурой или многолетними насаждениями или размер общей площади посевов (посадок) сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений в текущем году (в зависимости от установленного в договоре страхования риска утраты (гибели) и (или) частичной утраты урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений);

Ц [руб.] – средняя цена реализации одного центнера сельскохозяйственной продукции, сложившаяся по субъекту Российской Федерации за год, предшествующий году заключения договора страхования, по данным официальной статистической информации о ценах на отдельные виды сельскохозяйственной продукции по субъек-

ту Российской Федерации, а по кормовым культурам – по фактической себестоимости, сложившейся у сельхозтоваропроизводителя за год, предшествующий году заключения договора страхования;

Уср [ц/га] – средняя урожайность сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений с посевной (посадочной) площади, сложившаяся за пять лет, предшествующих году заключения договора страхования, которая определяется следующим образом:

$$Уср [ц/га] = \left(\frac{В_1}{n_1} + \frac{В_2}{n_2} + \frac{В_3}{n_3} + \frac{В_4}{n_4} + \frac{В_5}{n_5} \right) / 5,$$

где:

В₁, В₂, В₃, В₄, В₅ [ц] – валовой сбор урожая сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений, полученный сельхозтоваропроизводителем за пять лет, предшествующих году заключения договора страхования, по данным Федеральной службы государственной статистики;

n₁, n₂, n₃, n₄, n₅ [га] – посевная (посадочная) площадь сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений сельхозтоваропроизводителя за пять лет, предшествующих году заключения договора страхования, по данным Федеральной службы государственной статистики.

При периодичности плодоношения по семечковым многолетним насаждениям один раз в два года средняя урожайность определяется по годам, соответствующим году, под урожай которого заключается договор страхования (при страховании урожая в четном году средняя урожайность определяется за пять четных лет, а при страховании урожая нечетного года – за пять нечетных лет из последних десяти).

В случае отсутствия у сельхозтоваропроизводителей данных для определения средней урожайности сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений за предшествующие пять лет при заключении договора страхования в расчет принимается средняя урожайность с посевной (посадочной) площади за указанный период:

по административно-территориальному образованию субъекта Российской Федерации, в котором находится сельхозтоваропроизводитель;

по административно-территориальному образованию субъекта Российской Федерации, находящемуся на наименьшем расстоянии от места нахождения сельхозтоваропроизводителя или его территориально обособленного подразделения, где выращивается сельскохозяйственная культура;

по субъекту Российской Федерации, в котором находится сельхозтоваропроизводитель;

по субъекту Российской Федерации, находящемуся на наименьшем расстоянии от места нахождения сельхозтоваропроизводителя или его территориально обособленного подразделения, где выращивается сельскохозяйственная культура.

Сельхозтоваропроизводители, которые начали осуществлять свою деятельность или были реорганизованы в течение последних четырех лет, предшествующих году заключения договора страхования урожая сельскохозяйственной культуры, могут определять среднюю урожайность сельскохозяйственной культуры за период своей деятельности при условии, что она составляет не менее двух лет.

В случае отсутствия официальной статистической информации о ценах на отдельные виды сельскохозяйственной продукции по субъекту Российской Федерации при заключении договоров страхования принимаются цены по официальным статистическим данным субъекта Российской Федерации, находящегося на наименьшем расстоянии от места нахождения сельхозтоваропроизводителя или его территориально обособленного подразделения, где выращивается сельскохозяйственная культура, а при отсутствии у сельхозтоваропроизводителей данных о фактической себестоимости кормовых культур – данные о фактической себестоимости:

по административно-территориальному образованию субъекта Российской Федерации, в котором находится сельхозтоваропроизводитель;

по административно-территориальному образованию субъекта Российской Федерации, находящемуся на наименьшем расстоянии от места нахождения сельхозтоваропроизводителя или его территориально обособленного подразделения, где выращивается сельскохозяйственная культура;

по субъекту Российской Федерации, в котором находится сельхозтоваропроизводитель;

по субъекту Российской Федерации, находящемуся на наименьшем расстоянии от места нахождения сельхозтоваропроизводителя или его территориально обособленного подразделения, где выращивается сельскохозяйственная культура.

II. Страховая стоимость посадок многолетних насаждений определяется:

- в отношении многолетних насаждений в плодоносящем возрасте – по балансовой стоимости посадок многолетних насаждений по данным бухгалтерского учета на момент заключения договора страхования;

- в отношении многолетних насаждений в не плодоносящем возрасте – по сумме затрат на выращивание посадок многолетних насаждений по данным бухгалтерского учета на момент заключения договора страхования.

Приложение № 2

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА УТРАТЫ (ГИБЕЛИ) ИЛИ ЧАСТИЧНОЙ УТРАТЫ УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР, УРОЖАЯ МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ И ПОСАДОК МНОГОЛЕТНИХ НАСАЖДЕНИЙ

I. Размер утраты (гибели) или частичной утраты урожая сельскохозяйственных культур и урожая многолетних насаждений определяется как количественные потери урожая сельскохозяйственной продукции на площади посева (посадки), исчисленные как разница между стоимостью урожая на одном гектаре, принятой при заключении договора страхования, и стоимостью фактически полученного урожая с одного гектара площади посева (посадки) в данном году по цене, принятой в расчет при заключении договора страхования, и умноженной на площадь посева (посадки) по формуле:

$$A1 = П \times (Уср - Уф) \times Ц,$$

где:

A1 [руб.] – размер утраты (гибели) или частичной утраты урожая сельскохозяйственной культуры и/или урожая многолетних насаждений площади посева (посадок), предусмотренной договором страхования;

П [га] – размер посевной (посадочной) площади, предусмотренный договором страхования;

Уср [ц/га] – средняя урожайность сельскохозяйственной культуры или многолетних насаждений, предусмотренная договором страхования;

Уф [ц/га] – урожайность сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений с посевной (посадочной) площади, сложившаяся у страхователя в текущем году, и определяется по формуле:

$$Уф = \frac{В_{\phi}}{п_{\phi}},$$

где:

В_φ [ц] – валовой сбор урожая сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений в текущем году, по данным Федеральной службы государственной статистики;

п_φ [га] – посевная (посадочная) площадь сельскохозяйственной культуры и многолетних насаждений страхователя в текущем году по данным Федеральной службы государственной статистики;

Ц [руб.] – средняя цена реализации одного центнера сельскохозяйственной продукции, сложившаяся по субъекту Российской Федерации за год, предшествующий году заключения договора страхования, по данным официальной статистической информации о ценах на отдельные виды сельскохозяйственной продукции по субъекту Российской Федерации, а по кормовым культурам – по фактической себестоимости, сложившейся у сельхозтоваропроизводителя за год, предшествующий году заключения договора страхования.

II. Размер утраты (гибели) посадок многолетних насаждений определяется по формуле:

$$A2 = Кн \times Сп,$$

где:

A2 [шт.] – размер утраты (гибели) посадок многолетних насаждений с площади, предусмотренной договором страхования;

Кн [шт.] – количество погибших насаждений;

Сп [руб.] – стоимость одного многолетнего насаждения, в соответствии с договором страхования.

В зависимости от условий производства сельскохозяйственной продукции страховщик может устанавливать особенности определения частичной утраты урожая кормовых, бахчевых, овощных культур.

О РЕАЛИЗАЦИИ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТ 20.02.2006 № 99

Приказ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 8 апреля 2009 г. № 127

Зарегистрирован в Минюсте РФ 4 мая 2009 г. № 13884

Во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2006 г. № 99 «О федеральной целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 – 2010 годы и на период до 2012 года» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 10, ст. 1101; 2007, № 24, ст. 2915; 2008, № 12, ст. 1128; 2009, ст. 12, № 1432) **приказываю:**

1. Утвердить ставки субсидий на 2009 год на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации (минеральных удобрений) (приложение № 1), форму отчета о расходах бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета), источником финансового обеспечения которых является субсидия (приложение № 2*), форму отчета о достижении значений целевых показателей эффективности использования субсидии (приложение № 3*).

2. Контроль за выполнением приказа возложить на заместителя Министра О.Н. Алдошина.

Министр **Е. Скрынник**

*Прим. ред. Приложения № 2 и 3 в журнале не публикуются. См. «Российскую газету» от 22.05.2009 или официальный сайт Минсельхоза России по адресу <http://www.mcx.ru/> в разделе «Новые документы».

Приложение № 1

СТАВКИ СУБСИДИЙ НА 2009 ГОД НА КОМПЕНСАЦИЮ ЧАСТИ ЗАТРАТ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ СРЕДСТВ ХИМИЗАЦИИ (МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ)

Виды расходов	На 1 един. измерения	Размер (ставка) субсидий, рублей
1	2	3
Минеральные удобрения, внесенные на 1 гектар площади под культуры:		
зерновые и зернобобовые культуры, включая кукурузу на зерно (внесение не менее 30 кг в пересчете на действующее вещество на 1 гектар)	гектар	295
лен-долгунец, масличные (соя, рапс, подсолнечник) (внесение не менее 30 кг в пересчете на действующее вещество на 1 гектар)	гектар	440
сахарная свекла (внесение не менее 90 кг в пересчете на действующее вещество на 1 гектар)	гектар	2200
картофель и овощебахчевые культуры (внесение не менее 60 кг в пересчете на действующее вещество на 1 гектар)	гектар	2000
кормовые культуры (внесение не менее 20 кг в пересчете на действующее вещество на 1 гектар)	гектар	550

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ НОРМ И УСЛОВИЙ
БЕСПЛАТНОЙ ВЫДАЧИ РАБОТНИКАМ,
ЗАНЯТЫМ НА РАБОТАХ С ВРЕДНЫМИ
УСЛОВИЯМИ ТРУДА, МОЛОКА ИЛИ ДРУГИХ
РАВНОЦЕННЫХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ,
ПОРЯДКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
КОМПЕНСАЦИОННОЙ ВЫПЛАТЫ В
РАЗМЕРЕ, ЭКВИВАЛЕНТНОМ СТОИМОСТИ
МОЛОКА ИЛИ ДРУГИХ РАВНОЦЕННЫХ
ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ, И ПЕРЕЧНЯ
ВРЕДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ФАКТОРОВ, ПРИ ВОЗДЕЙСТВИИ КОТОРЫХ
В ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ
РЕКОМЕНДУЕТСЯ УПОТРЕБЛЕНИЕ МОЛОКА
ИЛИ ДРУГИХ РАВНОЦЕННЫХ ПИЩЕВЫХ
ПРОДУКТОВ**

**Приказ Министерства здравоохранения
и социального развития Российской Федерации
от 16 февраля 2009 г. № 45н**

Зарегистрирован в Минюсте РФ 20 апреля 2009 г. № 13795

В соответствии с пунктами 5.2.75 и 5.2.77 Положения о Министерстве здравоохранения и социального развития Российской Федерации, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. № 321 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2004, № 28, ст. 2898; 2005, № 2, ст. 162; 2006, № 19, ст. 2080; 2008, № 11, ст. 1036; 2008, № 15, ст. 1555; 2008, № 23, ст. 2713; № 42, ст. 4825; № 46, ст. 5337; № 48, ст. 5618; 2009, № 2, ст. 244; № 3, ст. 378; № 6, ст. 738), **приказываю:**

Утвердить:

1. Нормы и условия бесплатной выдачи работникам, занятым на работах с вредными условиями труда, молока или других равноценных пищевых продуктов, которые могут выдаваться работникам вместо молока, согласно приложению № 1;

2. Порядок осуществления компенсационной выплаты в размере, эквивалентном стоимости молока или других равноценных пищевых продуктов, согласно приложению № 2;

3. Перечень вредных производственных факторов, при воздействии которых в профилактических целях рекомендуется употребление молока или других равноценных пищевых продуктов, согласно приложению № 3*.

Министр Т.Голикова

*Прим. ред. Приложение № 3 в журнале не публикуется. См. «Российскую газету» от 22.05.2009.

Приложение № 1

**НОРМЫ И УСЛОВИЯ БЕСПЛАТНОЙ ВЫДАЧИ
РАБОТНИКАМ, ЗАНЯТЫМ НА РАБОТАХ С ВРЕДНЫМИ
УСЛОВИЯМИ ТРУДА, МОЛОКА ИЛИ ДРУГИХ РАВНОЦЕННЫХ
ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВЫДАВАТЬСЯ
РАБОТНИКАМ ВМЕСТО МОЛОКА**

1. В соответствии со статьей 222 Трудового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 1 (ч. I), ст. 3; 2006, № 27, ст. 2878; 2007, № 41, ст. 4844) на работах с вредными условиями труда работникам выдаются бесплатно по установленным нормам молоко¹ или другие равноценные пищевые продукты.

2. Бесплатная выдача молока или других равноценных пищевых продуктов производится работникам в дни фактической занятости на работах с вредными условиями труда, обусловленными наличием на рабочем месте вредных производственных фак-

¹Далее по тексту под термином «молоко» понимаются молоко, молоко питьевое, определенные Федеральным законом от 12 июня 2008 г. № 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, № 24, ст. 2801).

торов, предусмотренных Перечнем вредных производственных факторов, при воздействии которых в профилактических целях рекомендуется употребление молока или других равноценных пищевых продуктов (далее – Перечень), приведенного в приложении № 3, и уровни которых превышают установленные нормы.

3. Выдача и употребление молока или других равноценных пищевых продуктов должны осуществляться в буфетах, столовых или в помещениях, специально оборудованных в соответствии с утвержденными в установленном порядке санитарно-гигиеническими требованиями.

4. Норма бесплатной выдачи молока составляет 0,5 литра за смену независимо от продолжительности смены.

5. Работникам, контактирующим с неорганическими соединениями цветных металлов, дополнительно к молоку выдается 2 г пектина в составе обогащенных им пищевых продуктов: напитков, желе, джемов, мармеладов, соковой продукции из фруктов и (или) овощей и консервов (фактическое содержание пектина указывается изготовителем).

Допускается замена этих продуктов натуральными фруктовыми и (или) овощными соками с мякотью в количестве 300 мл.

При постоянном контакте с неорганическими соединениями цветных металлов вместо молока выдаются кисломолочные продукты или продукты для диетического (лечебного и профилактического) питания при вредных условиях труда.

Выдача обогащенных пектином пищевых продуктов, напитков, желе, джемов, мармеладов, соковой продукции из фруктов и (или) овощей и консервов должна быть организована перед началом работы, а кисломолочных продуктов – в течение рабочего дня.

6. Работникам, занятым производством или переработкой антибиотиков, вместо свежего молока выдаются кисломолочные продукты, обогащенные пробиотиками (бифидобактерии, молочнокислые бактерии), или приготовленный на основе цельного молока колибактерин.

7. Не допускается замена молока сметаной, сливочным маслом, другими продуктами (кроме равноценных, предусмотренных нормами бесплатной выдачи равноценных пищевых продуктов, которые могут выдаваться работникам вместо молока), а также выдача молока или других равноценных пищевых продуктов за одну или несколько смен вперед, равно как и за прошедшие смены.

Нормы бесплатной выдачи равноценных пищевых продуктов, которые могут выдаваться работникам вместо молока, приведены в Таблице 1.

8. Замена молока равноценными пищевыми продуктами допускается с согласия работников и с учетом мнения первичной профсоюзной организации или иного представительного органа работников.

9. Замена молока на продукты для диетического (лечебного и профилактического) питания при вредных условиях труда допускается только при положительном заключении на их применение федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по контролю и надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и потребительского рынка.

10. Выдача работникам по установленным нормам молока или других равноценных пищевых продуктов может быть заменена по письменным заявлениям работников компенсационной выплатой в размере, эквивалентном стоимости молока или других равноценных пищевых продуктов, которая производится в соответствии с Порядком осуществления компенсационной выплаты в размере, эквивалентном стоимости молока или других равноценных пищевых продуктов, приведенным в приложении № 2.

Допускается замена компенсационной выплаты на молоко или другие равноценные продукты по письменным заявлениям работников.

11. Работникам, получающим бесплатно лечебно-профилактическое питание в связи с особо вредными условиями труда, молоко или другие равноценные пищевые продукты не выдаются.

12. Ответственность за обеспечение бесплатной выдачи работникам молока и равноценных пищевых продуктов, а также за соблюдение настоящих норм и условий их выдачи возлагается на работодателя.

13. В случае обеспечения безопасных (допустимых) условий труда, подтвержденных результатами аттестации рабочих мест и заключением государственной экспертизы условий труда, работодатель принимает решение о прекращении бесплатной выдачи молока или других равноценных пищевых продуктов с учетом мнения первичной профсоюзной организации или иного представительного органа работников.

14. Иные вопросы, связанные с бесплатной выдачей молока или других равноценных пищевых продуктов, решаются работодателем самостоятельно с учетом положений коллективного договора.

Таблица 1

Нормы бесплатной выдачи равноценных пищевых продуктов, которые могут выдаваться работникам вместо молока

№ п/п	Наименование пищевого продукта	Норма выдачи за смену
1.	Кисломолочные жидкие продукты, в том числе обогащенные, с содержанием жира до 3,5% (кефир разных сортов, простокваша, ацидофилин, ряженка), йогурты с содержанием жира до 2,5%	500 г
2.	Творог не более 9% жирности	100 г
3.	Сыр не более 24% жирности	60 г
4.	Продукты для диетического (лечебного и профилактического) питания при вредных условиях труда	Устанавливается в заключении, разрешающем их применение

Приложение № 2

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ВЫПЛАТЫ В РАЗМЕРЕ, ЭКВИВАЛЕНТНОМ СТОИМОСТИ МОЛОКА ИЛИ ДРУГИХ РАВНОЦЕННЫХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

1. В соответствии со статьей 222 Трудового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 1 (ч. I), ст. 3; 2006, № 27, ст. 2878; 2007, № 41, ст. 4844) выдача работникам по установленным нормам молока или других равноценных пищевых продуктов может быть заменена по письменным заявлениям работников компенсационной выплатой в размере, эквивалентном стоимости молока или других равноценных пищевых продуктов, если это предусмотрено коллективным договором и (или) трудовым договором.

2. Размер компенсационной выплаты принимается эквивалентным стоимости молока жирностью не менее 2,5% или равноценных пищевых продуктов в розничной торговле по месту расположения работодателя на территории административной единицы субъекта Российской Федерации.

Работникам, получающим вместо молока равноценные пищевые продукты, размер компенсационной выплаты устанавливается исходя из стоимости равноценных пищевых продуктов.

3. Компенсационная выплата должна производиться не реже 1 раза в месяц.

4. Конкретный размер компенсационной выплаты и порядок ее индексации устанавливаются работодателем с учетом мнения первичной профсоюзной организации или иного представительного органа работников и включаются в коллективный договор. При отсутствии у работодателя представительного органа работников указанные положения включаются в заключаемые с работниками трудовые договоры.

5. Индексация компенсационной выплаты производится пропорционально росту цен на молоко и другие равноценные пищевые продукты в розничной торговле по месту расположения работодателя на территории административной единицы субъекта Российской Федерации на основе данных компетентного структурного подразделения органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

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 28.04.2009 № 76-ФЗ. (Опубликован в «Российской газете» 06.05.2009).

Из текста Закона исключены слова «и на плановый период 2010 и 2011 годов». Таким образом, основные характеристики федерального бюджета относятся исключительно к 2009 году. Бюджет спланирован исходя из прогнозируемого объема ВВП в размере 40,4 трлн руб. (ранее – 51,47 трлн руб.) и уровня инфляции, не превышающего 13 %, вместо прогнозируемого ранее на уровне 8,5 %. Поступления в доходную часть федерального бюджета 2009 года ожидаются в сумме 6,7 трлн руб., что на 4,2 трлн руб. меньше объема, прогнозируемого ранее. При этом расходы федерального бюджета увеличены и определены в размере 9,69 трлн руб., вместо установленных ранее в сумме 9,02 трлн руб. Таким образом дефицит бюджета составит 2,9 трлн руб.

О внесении изменений в Правила распределения и предоставления в 2009 – 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах. Постановление Правительства РФ от 08.05.2009 № 406. (Опубликовано в «Российской газете» 20.05.2009).

Уточнен порядок предоставления субсидий бюджетам субъектов РФ в целях финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

«Правила распределения и предоставления в 2009 – 2011 годах субсидий из федерального бюджета ...» дополнены положением, в соответствии с которым субсидии могут предоставляться в целях оказания финансовой поддержки при исполнении расходных обязательств субъектов РФ, связанных с возмещением части затрат по инвестиционным кредитам (займам), полученным отдельными категориями сельскохозяйственных товаропроизводителей после 1 января 2009 года на срок до 8 лет на строительство жилья для граждан, проживающих и работающих в сельской местности, а также полученным организациями агропромышленного комплекса после 1 января 2009 года на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию сахарных заводов.

О внесении изменений в приказ Минсельхоза России от 04.03.2009 № 85. Приказ Минсельхоза РФ от 08.04.2009 № 126. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 07.05.2009 № 13903. Опубликовано в «Российской газете» 22.05.2009).

Соглашение о предоставлении субсидий на поддержку сельскохозяйственного производства дополнено новым положением.

В раздел II «Обязательства сторон» названного Соглашения (Форма утверждена приказом Минсельхоза РФ от 04.03.2009 № 85) введено положение, в соответствии с которым к обязательствам уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ отнесено обеспечение ведения учета бюджетных средств, предоставляемых Получателям в форме субсидий, в единой системе учета Минсельхоза РФ. Внесены изменения также в Приложения к указанному приказу Минсельхоза РФ (таблицы дополнены позициями, касающимися учета и отчетности в отношении субсидий на компенсацию части затрат на приобретение средств химизации (минеральных удобрений)).

О реализации постановления Правительства Российской Федерации от 24 февраля 2009 г. № 145. Приказ Минсельхоза РФ от 14.04.2009 № 134. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 28.04.2009 № 13847. Опубликовано в «Российской газете» 22.05.2009).

Определен порядок отбора региональных программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции,

предусматривающих консультационную помощь сельхозпроизводителям, в целях предоставления субъектам РФ субсидий из федерального бюджета.

Утвержденным «Положением о порядке отбора региональных программ...» регламентированы процедуры оповещения о проведении отбора, подачи заявок на участие в отборе, заключения с субъектами РФ соглашений о порядке предоставления субсидий. К «Положению» приложены образцы соответствующих документов, в т.ч. образцы заявки, соглашения, отчета о расходах бюджета субъекта РФ, источником финансового обеспечения которого является субсидия из федерального бюджета.

О внесении изменений в приказ Минсельхоза России от 05.02.2008 № 31. Приказ Минсельхоза РФ от 14.04.2009 № 136. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 12.05.2009 № 13910. Опубликовано в «Российской газете» 22.05.2009).

Регламент, устанавливающий общие правила организации деятельности Министерства сельского хозяйства РФ, дополнен новыми положениями.

В частности, установлено, что подготавливаемые Минсельхозом РФ проекты нормативных правовых актов, затрагивающих права, свободы и обязанности человека и гражданина, устанавливающих правовой статус организаций или имеющих межведомственный характер, должны пройти независимую экспертизу на коррупциогенность. Срок проведения экспертизы составляет 7 дней.

Об утверждении Правил уменьшения задолженности по возврату средств федерального бюджета, предоставленных на обеспечение агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией и племенным скотом. Приказ Минфина России от 26.03.2009 № 30н. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 07.05.2009 № 13904. Опубликовано в «Российской газете» 22.05.2009).

Настоящие Правила устанавливают порядок и условия уменьшения задолженности ОАО «Росагроснаб», ОАО «Агроплемсоюз», Российского союза племенных организаций по воспроизводству и реализации племенных животных «Росплемобъединение» по возврату средств федерального бюджета, предоставленных на обеспечение агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией и племенным скотом, при невозможности возврата задолженности сублизинговыми компаниями, лизингополучателями или поставщиками предметов лизинга.

По отраслям АПК

О внесении изменений в перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации. Постановление Правительства РФ от 29.04.2009 № 370. (Опубликовано в «Российской газете» 05.05.2009).

Из перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, исключена соковая продукция из фруктов или овощей, а также соковая продукция из фруктов или овощей для детского питания.

Внесение изменений обусловлено вступлением в силу с 29 апреля 2009 года Федерального закона от 27.10.2008 № 178-ФЗ «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей».

В раздел «Товары для детей» перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, утвержденного постановлением Правительства РФ от 13.08.1997 № 1013, в позицию «Продукты для питания детей» включено дополнение «(кроме соковой продукции из фруктов и (или) овощей для детского питания)».

В раздел «Продовольственные товары» указанного перечня в позицию «плодоовощная продукция и продукты ее переработки» включено дополнение «(кроме соковой продукции из фруктов и (или) овощей)».

Бухгалтерский учет и аудит

О внесении изменений в Положение о лицензировании аудиторской деятельности. Постановление Правительства РФ от 31.03.2009 № 281. (Опубликовано в «Российской бизнес-газете» 19.05.2009).

Уточнены лицензионные требования и условия при осуществ-

лении аудиторской деятельности.

В частности, согласно изменениям, внесенным в Положение о лицензировании аудиторской деятельности, утвержденное постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 года № 80, лицензионными требованиями и условиями при осуществлении лицензируемой деятельности теперь являются, в том числе, наличие не менее 3 аудиторов, являющихся работниками соискателя лицензии (лицензиата) – коммерческой организации на основании трудовых договоров. Также признано утратившим силу требование, обязывающее соискателя лицензии – коммерческую организацию предоставлять в числе прочих документов справку о ее кадровом составе с указанием гражданства и места жительства каждого работника.

О внесении изменения в Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008). Приказ Минфина РФ от 23.04.2009 № 35н. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 19.05.2009 № 13961. Опубликовано в «Российской газете» 27.05.2009).

Уточнена сфера применения ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда». Действие положений названного ПБУ распространено на договоры по выполнению работ по восстановлению зданий, сооружений, судов (ранее – работ по реконструкции, модернизации, ремонту объектов основных средств). Как и ранее, длительность выполнения таких работ должна составлять более одного отчетного года либо сроки начала и окончания их должны приходиться на разные отчетные годы.

Об утверждении форм сообщений налогоплательщиками сведений, предусмотренных пунктами 2, 3 статьи 23 Налогового кодекса Российской Федерации. Приказ ФНС России от 21 апреля 2009 г. № ММ-7-6/252@. (Зарегистрирован в Минюсте РФ 22.05.2009 № 13983. Опубликовано в «Российской газете» 03.06.2009).

Утверждены следующие формы сообщений налогоплательщиками сведений, предусмотренных пунктами 2, 3 статьи 23 Налогового кодекса Российской Федерации:

№ С-09-1 «Сообщение об открытии (закрытии) счета (лицевого счета);

№ С-09-2 «Сообщение об участии в российских и иностранных организациях»;

№ С-09-3 «Сообщение о создании (закрытии) на территории Российской Федерации обособленного подразделения организации»;

№ С-09-4 «Сообщение о реорганизации или ликвидации организации».

Признан утратившим силу приказ ФНС России от 17.01.2008 № ММ-3-09/11@ «Об утверждении форм сообщений налогоплательщиками сведений, предусмотренных пунктами 2, 3 статьи 23 Налогового кодекса Российской Федерации».

Другие

О внесении изменения в статью 230 Трудового кодекса Российской Федерации. Федеральный закон от 07.05.2009 № 80-ФЗ. (Опубликован в «Российской газете» 13.05.2009).

Законодательно установлен срок представления работодателем в ФСС РФ акта о несчастном случае на производстве и копии материалов расследования.

Дополнениями, внесенными в статью 230 Трудового кодекса РФ, предусмотрено, что при страховых случаях экземпляр акта о несчастном случае на производстве и копии материалов расследования работодатель (его представитель) в трехдневный срок после завершения расследования несчастного случая направляет в исполнительный орган страховщика (по месту регистрации работодателя в качестве страхователя). В прежней редакции статьи данный срок не был установлен.

О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Федеральный закон от 07.05.2009 № 90-ФЗ. (Опубликован в «Российской газете» 13.05.2009).

Установлен порядок отставки главы муниципального образования по решению представительного органа муниципального образования.

Право удалять главу муниципального образования в отставку (по инициативе депутатов представительного органа муниципального образования или по инициативе высшего должностного лица субъекта РФ) предоставлено представительному органу муниципального образования. Основаниями для удаления главы муниципального образования в отставку являются, в частности, его действия или бездействие, повлекшие задолженность муниципального образования по исполнению своих долговых или бюджетных обязательств определенного размера, установленные судом нецелевое расходование предоставленных в виде субвенций бюджетных средств либо нарушение при осуществлении переданных государственных полномочий требований закона, иных нормативных правовых актов, неисполнение в течение трех и более месяцев обязанностей по решению вопросов местного значения и осуществлению полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъекта РФ, неудовлетворительная оценка представительным органом муниципального образования деятельности главы муниципального образования по результатам его ежегодного отчета.

Определена также процедура удаления главы муниципального образования в отставку. Установлено, в частности, что инициатива депутатов представительного органа муниципального образования об удалении главы муниципального образования в отставку должна быть выдвинута не менее чем одной третьей от установленной численности депутатов представительного органа. Определены случаи, при которых решение об удалении главы муниципального образования в отставку может быть принято только при согласии высшего должностного лица субъекта РФ.

Об утверждении списка соковой продукции из фруктов и (или) овощей, подлежащей обязательному подтверждению соответствия при помещении под таможенные режимы, предусматривающие возможность отчуждения или использования этой продукции в соответствии с ее назначением на таможенной территории Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 29.04.2009 № 369. (Опубликовано в «Российской газете» 12.05.2009).

Определен список соковой продукции из фруктов или овощей, ввоз которой с 29 апреля 2009 года осуществляется при представлении сертификата соответствия или декларации о соответствии.

Список утвержден в соответствии со статьей 29 Федерального закона «О техническом регулировании» и в целях реализации Федерального закона «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей».

Для целей таможенного оформления списки продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, с указанием кодов ТН ВЭД РФ утверждаются Правительством РФ на основании технических регламентов.

О внесении изменений в приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 5 декабря 2008 г. № 427. Приказ Минэкономразвития РФ от 08.04.2009 № 123.

(Зарегистрирован в Минюсте РФ 28.04.2009 № 13866. Опубликовано в «Российской газете» (еженедельный выпуск) № 82 от 07.05.2009).

В отношении отдельных видов товаров (в частности, некоторых видов сельскохозяйственной продукции, а также некоторых видов тракторов и сельскохозяйственных машин), происходящих из Республики Беларусь, в целях размещения заказов для государственных и муниципальных нужд установлены преференции, предусмотренные для товаров российского происхождения.

Перечень таких товаров предусмотрен положением, которым дополнен приказ Минэкономразвития РФ, устанавливающий условия допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для государственных или муниципальных нужд. Включена также оговорка, исключающая предоставление преференции в отношении цены контракта о поставке товаров российского происхождения в размере 15 процентов, при размещении заказов путем проведения открытого аукциона в электронной форме. Помимо этого, уточнены порядок применения преференций, а также требования к конкурсной документации (документации об аукционе).

Об утверждении перечня кодов товаров в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, ввоз которых на таможенную территорию Российской Федерации с 1 января 2009 г. до 1 января 2012 г. освобождается от обложения налогом на добавленную стоимость при осуществлении его сельскохозяйственными товаропроизводителями, отвечающими критериям, предусмотренным пунктом 2 статьи 346² части второй Налогового кодекса Российской Федерации, и российскими организациями, занимающимися лизинговой деятельностью, с последующей поставкой их сельскохозяйственным товаропроизводителям, отвечающим критериям, предусмотренным пунктом 2 статьи 346² части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 20.05.2009 № 438. (Опубликовано в «Российской газете» 27.05.2009).

Определен перечень кодов товаров, ввоз которых при определенных условиях с 1 января 2009 года до 1 января 2012 года освобождается от обложения НДС.

Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) налогом на добавленную стоимость ввоз на таможенную территорию РФ племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, овец и коз, семени и эмбрионов указанных племенных животных, племенных жеребцов и лошадей, баранов или козлов, племенных яиц, осуществляемый сельскохозяйственными товаропроизводителями, отвечающими критериям, предусмотренным пунктом 2 статьи 346² части второй Налогового кодекса РФ и российскими организациями, занимающимися лизинговой деятельностью, с последующей поставкой их сельскохозяйственным товаропроизводителям, отвечающим указанным критериям.

ВОПРОС + ОТВЕТ

Вопрос: О применении вычета по НДС при получении имущества в качестве вклада в уставный капитал.

Ответ: В соответствии с абз. 3 пп. 1 п. 3 ст. 170 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) суммы налога на добавленную стоимость, подлежащие восстановлению у организации, передающей имущество в качестве вклада в уставный капитал, подлежат налоговому вычету у принимающей организации.

Согласно п. 5 Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавлен-

ную стоимость (далее – Правила), утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 02.12.2000 № 914, при получении имущества в качестве вклада в уставный капитал в журнале учета полученных счетов-фактур у принимающей организации хранятся документы, которыми оформляется передача имущества и в которых указаны суммы налога на добавленную стоимость, восстановленного акционером в порядке, установленном вышеуказанным п. 3 ст. 170 Кодекса, или их нотариально заверенные копии. При этом п. 8 Правил предусмотрено, что указанные документы подлежат регистрации в книге покупок принимаю-

щей организации по мере возникновения права на налоговые вычеты в порядке, установленном ст. 172 Кодекса.

Одновременно сообщаем, что направляемое мнение имеет информационно-разъяснительный характер и не препятствует руководствоваться нормами законодательства о налогах и сборах в понимании, отличающемся от трактовки, изложенной в настоящем письме.

21.04.2009

Н.А. Комова

Зам. директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ

Вопрос: Каков порядок учета для целей исчисления налога на прибыль, ЕСН и НДС расходов в виде сумм доплаты работникам организации до фактического заработка при временной утрате трудоспособности?

Ответ: В соответствии с положениями ст. 255 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) 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.

Согласно п. 15 ст. 255 НК РФ к расходам на оплату труда в целях налогообложения прибыли относятся, в частности, расходы на доплату до фактического заработка в случае временной ут-

раты трудоспособности, установленную законодательством Российской Федерации.

В соответствии со ст. 183 Трудового кодекса Российской Федерации размеры пособий по временной нетрудоспособности и условия их выплаты устанавливаются федеральным законом.

Федеральным законом о бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на текущий год устанавливается максимальный размер пособия по временной нетрудоспособности.

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» 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 2009 г. 18 720 руб., в 2010 г. – 20 030 руб., в 2011 г. – 21 390 руб.

Однако размер фактически выплачиваемого работодателем пособия по временной нетрудоспособности, исчисленного согласно трудовым договорам и законодательству Российской Федерации, может превышать указанные суммы.

Таким образом, в случае если размер фактически выплачиваемого работодателем пособия по временной нетрудоспособности, исчисленного согласно трудовому договору, превышает указанные суммы, налогоплательщик имеет право отнести в соответствии с п. 15 ст. 255 НК РФ к расходам, уменьшающим полученные доходы в целях налогообложения прибыли, сумму превышения фактически выплачиваемого пособия по временной нетрудоспособности в пределах фактического (среднего) заработка над максимальным размером пособия по временной нетрудоспособности, выплачиваемого из Фонда социального страхования Российской Федерации.

Исходя из вышеизложенного, отнесение работодателем сумм вышеуказанных доплат к расходам при исчис-

CONTENTS

AGRARIAN ECONOMIC POLICY

Lubkov A.N. – Integration and Disintegration in Agro-Industrial Sector of Economics	1
Kliukach V.A. – Integration and Disintegration in CIS Agriculture Sector	7
Seregin S.N., Romanova K.A., Magomedov N.D. – Domestic Demand Stimulation is the Main Vector of Crisis Management in Food Industry Development	9
Volkov S.N. – Land Management of Agriculture Areas in Russia	16
Yakushkin N.M., Artamonicheva A.R., Yakushkina N.R. – Favourable Investment Climate is the Way to Effective Agriculture Business	20

ENTERPRISES OF AGRICULTURAL SECTOR IN MARKET ECONOMY

Chetverikov A.V. – Commercial Efficiency of Grain Sub-Holding in “Agroholding” Public Company	23
Pozdniakov B.A. – Outlook on Working Efficiency Increase in Flax-Production and Flax-Processing Manufacturers	26
Nekrasov R.V. – Cluster Development Practice in Samara Oblast	28
Houchrin A.S. – Comment to Article “Cluster Development Practice in Samara Oblast” (Mr. Nekrasov R.V.)	31
Gurov V.I., Sheyko A.A. – Institutional Structure Development of Regional Agrarian Economy as Investment Assurance Factor	35
Solomianaya N.V. – On the Issue of Estimation Procedure of Crop Farming System	39
Ratings “Potato -100” Club and “Vegetables -100” Club (2005-2007)	42

BUSINESS ACCOUNTING AND AUDIT

Gorshkova N.V., Velichko A.V. – Account-backing of Financial Flows Consolidation	46
Kudaeva O.V. – Questions and Trends to Develop Import Transaction Accounting	51

FINANCES AND CREDIT

Medvedeva T.N., Bagretsov N.L. – Analysis and Planning in Taxation of Agriculture Enterprises (on example of Ketovskiy region Kurgan oblast)	56
---	----

LABOR MARKET AND SOCIAL SPHERE IN RURAL LOCALITY

Frolova O.Y., Lubkov A.N. – Social and Economic Principles of Work Motivation Forming in Agriculture	61
---	----

FOOD MARKET AND RESOURCE-AND-TECHNICAL SUPPLY MARKET

Sobolev O.S. – Agriculture Product and Food Prices in Economy Crisis Conditions	66
Medvedev Y.A., Osipov A.A. – Russia Grain Export Status ..	69
Zhidkov S.A., Pchelintsev S.A., Katukhina G.A. – Meat Foods Market Demand Situation in Tambov Oblast on year 2008	72

ABROAD

Paptsov A.G., Kozlova S.V. – USA Strategic Agriculture Support Program	75
---	----

OFFICIAL DOCUMENTS	78-83
---------------------------------	-------

лении налогооблагаемой прибыли зависит от того, предусмотрены ли такие доплаты трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами согласно ст. 255 НК РФ.

Что касается единого социального налога, то в соответствии с п. 1 ст. 236 НК РФ для налогоплательщиков, производящих выплаты в пользу физических лиц, объектом налогообложения единым социальным налогом признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателям, адвокатам, нотариусам, занимающимся частной практикой), а также по авторским договорам.

При этом п. 3 ст. 236 НК РФ установлено, что данные выплаты не признаются объектом налогообложения единым социальным налогом у налогоплательщиков-организаций, если они не отнесены к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль

организаций в текущем отчетном (налоговом) периоде.

Согласно пп. 1 п. 1 ст. 238 Кодекса не подлежат налогообложению единым социальным налогом государственные пособия, выплачиваемые в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации, решениями представительных органов местного самоуправления, в том числе пособия по временной нетрудоспособности, пособия по уходу за больным ребенком, пособия по безработице, беременности и родам.

Поскольку сумма превышения фактически выплачиваемого пособия по временной нетрудоспособности в пределах фактического (среднего) заработка над максимальным размером пособия по временной нетрудоспособности, выплачиваемого из Фонда социального страхования Российской Федерации, отнесена к расходам, уменьшающим полученные доходы в целях налогообложения прибыли, то такая сумма доплаты подлежит налогообложению единым социальным налогом в общеустановленном порядке.

В отношении налога на доходы физических лиц следует учитывать, что в соответствии с п. 1 ст. 217 Кодекса не подлежат налогообложению этим налогом государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством. При этом к пособиям, не подлежащим налогообложению, относятся пособия по безработице, беременности и родам.

Доплата до среднего заработка в сумме, превышающей установленный Фондом социального страхования Российской Федерации максимальный размер пособия, не может рассматриваться в качестве государственного пособия и, следовательно, облагается налогом на доходы физических лиц в общеустановленном порядке.

06.05.2009

С.В. Разгулин

Зам. директора Департамента
налоговой и таможенно-тарифной
политики Минфина РФ

XVIII специализированная выставка



29 сентября - 1 октября 2009

ВОЛГОГРАД Дворец Спорта профсоюзов

Администрация Волгоградской области
ВЦ "Царицынская ярмарка"



www.ZAREXPO.ru



ВЦ "ЦАРИЦЫНСКАЯ ЯРМАРКА"

400005, Волгоград, пр. Ленина, 88, офис 504, тел./факс: (8442) 26-50-34, e-mail: zarexpo@avtlg.ru