Российская академия сельскохозяйственных наук
Государственное научное учреждение
«ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ
АГРАРНЫХ ПРОБЛЕМ И ИНФОРМАТИКИ
имени А.А. НИКОНОВА»

им. .А.А.Никонова

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

2009 год **Выпуск 27**

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОПРОС КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Москва – 2009

Российская академия сельскохозяйственных наук
Государственное научное учреждение
«ВСЕРОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ
АГРАРНЫХ ПРОБЛЕМ И ИНФОРМАТИКИ
имени А.А. НИКОНОВА»

ВИАПИ

им. .А.А.Никонова

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

2009 год **Выпуск 27**

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОПРОС КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Москва – 2009

УДК
ББК
Т

Научный редактор – д.э.н. Бородин К.Г.

Авторский коллектив:

д.э.н. **К.Г.Бородин** - введение, разделы 1,2,4; академик РАСХН **Э.Н.Крылатых** - раздел 3; д.э.н. **В.Д.Гончаров** – раздел 2.4; к.э.н. **В.В.Рау** - раздел 2.3; **Э.М.Келеметов, А.В.Пушаков**, **М.А. Шереужева** - разделы 2.2 -2.3.

Рецензенты: д.э.н. А.Г.Зельднер, д.э.н. В.Я.Узун

Печатается по решению редакционно-издательского совета ВИАПИ им. А.А.Никонова

Конъюнктурный опрос крупных и средних сельскохозяйственных организаций. – М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова: ЭРД, 2009. – (Научн. тр. ВИАПИ им. А.А.Никонова ; Вып. 27) – 1хх с..

Основой для монографии послужила работа над проектом «Разработка методических рекомендаций по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних сельскохозяйственных организаций (СХО) России в целях выявления основных тенденций их экономического поведения и факторов конкурентоспособности» (руков. д.э.н. Бородин К.Г.).

Исследование факторов повышения конкурентоспособности крупных и средних СХО было выполнено, с одной стороны, на основе анализа результатов опроса, с другой – на данных бухгалтерской отчетности СХО, что позволило получить комплексную оценку условий их эффективного функционирования.

Книга предназначена для работников органов государственного управления, руководителей СХО, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов, специалистов, для всех читателей, интересующихся проблемами сельского хозяйства.

©Авторы, 2009

ISBN 978-5-88367-045-8

©Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова, 2009

Содержание:

Введение……3
1. Подготовительный этап работы по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних СХО…….……..….6
1.1. Основная концепция структуры анкеты и ее обоснование……..….6
1.2. Критерии отбора организаций из общего массива крупных и средних СХО для последующего анкетирования…….….….12
1.3. Создание базы данных для ввода результатов опроса…….……13
2. Анализ основных результатов конъюнктурного опроса крупных и средних СХО, проведенного в 2008 году……..… 13
2.1. Информация о респонденте……14
2.2. Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе……14
2.3. Факторы повышения конкурентоспособности……..27
2.4. Меры государственной аграрной политики…… 45
2.5. Выводы по результатам опроса……...55
3. Методические рекомендации по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних СХО России в целях выявления основных тенденций их экономического поведения и факторов повышения конкурентоспособности……....59
3.1. Концепция конъюнктурного опроса……....59
3.2. Содержание конъюнктурного опроса. Структура анкеты…….60
3.3. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных первого раздела «Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе»…….61
3.4. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных второго раздела «Факторы повышения конкурентоспособности»……62
3.5. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных третьего раздела «Меры государственной аграрной политики»…….64

3.6. Идентификация СХО - участников конъюнктурного опроса……64
3.7. Обеспечение качества информации, получаемой по результатам опроса……....65
3.8. Формирование базы данных результатов опроса для проведения анализа……..66
3.9. Методики анализа показателей опроса……....67
3.10. Обобщение результатов конъюнктурного опроса и разработка заключительных рекомендаций…….69
4. Анализ структуры издержек крупных и средних СХО, выявление значимых факторов конкурентоспособности……69
4.1. Теоретическая концепция…….69
4.2. Структура затрат компании: тенденции в изменении с ростом объемов продаж……76
4.3. Результаты эмпирической проверки……79
4.4. Анализ изменения себестоимости на каждом исследуемом этапе масштаба производства компаний……..92
4.5. Факторы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных компаний……92
4.6. Факторы роста аграрного производства и меры по его устойчивому развитию……94
4.7. Рекомендации органам управления сельским хозяйством……....97
Список литературы……102
Приложения…….….….103

Введение

В России и других странах СНГ после упразднения плановой экономической системы произошли серьезные перемены. Преобразования в аграрном секторе для многих субъектов аграрного рынка были весьма драматичными.

Крупные производственные формы, которые доминировали в советское время, в условиях смены экономического и политического уклада и необходимости действовать и выживать на основе новых, зачастую не всегда понятных принципов, сменились более устойчивыми к новому порядку мелкими формами, которые объективно скорее и успешнее приспосабливались к условиям игры, в которой правила менялись непрерывно и без цивилизованного предупреждения.

В условиях новой хаотично-непредсказуемой и не всегда логичной жизни, новые субъекты смогли адаптироваться к новым требованиям, но при этом основные характеристики агропродовольственного рынка ухудшились, и весьма заметно.

Взятый в начале 90-х гг курс на либерализацию торговли, способствовал росту потребления более дешевых (благодаря низкому курсу доллара) импортных товаров.

После августовского кризиса и увеличения курса доллара потребительский спрос переключился на отечественную продукцию. В этих условиях происходит переоценка ценностей, связанных с занятием бизнесом в аграрной сфере. В это же время начинается диверсификация бизнеса крупных непрофильных компаний в наиболее рентабельные сектора сельского хозяйства.

Отсутствие действенной правовой и судебной системы в определенной мере было компенсировано рыночными подвижками в сторону самоорганизации, более или менее оптимальными шагами в направлении вертикальной интеграции. Таким образом, рынок в условиях дефицита правил сам «подсказывал», что требуется делать, чтобы развиваться.

Основными интеграторами, как правило, становились перерабатывающие или торговые предприятия, которые должны были гарантировать поступление сырья в необходимых объемах. Таким образом, благодаря притоку капитала, повысилась технико-технологическая оснащенность и продуктивность отдельных секторов сельского хозяйства. Улучшилась координация между отдельными стадиями продвижения продукции. Однако, весь инвестированный капитал, вся эта координация, эта сложная система взаимных настроек объективно не могла быть ориентирована на мелкое производство.

Инвесторам намного проще контролировать одного производителя, чем несколько более мелких. Конечно, можно говорить о преимуществах диверсифицированных

источников сырья, но никак не в то, да и, пожалуй, еще не в это время, когда в условиях неэффективно работающей судебной системы и высокой вероятности невыполнения договоров, интегратору вместо нормальной работы пришлось бы вести затяжные судебные разбирательства с поставщиками.

Вместе с тем, если имеется всего один поставщик, от которого зависит благосостояние всей цепочки, необходимо максимально обезопасить себя от всех возможных рисков и для этого были использованы различные способы от методов полного контроля за процессом производства до приобретения соответствующих хозяйств-производителей сырья в собственность.

Таким образом, можно говорить о том, что, начиная с 1998 года, происходило укрупнение производства в наиболее рентабельных секторах. И неслучайно, вместе с тем, впервые за весь переходный период, стали происходить позитивные перемены в аграрной сфере. Сельское хозяйство преодолело затянувшийся депрессивный период и вступило в фазу стабилизации и последующего роста.

В споре о преимуществах крупного и мелкого производства стороны, зачастую, сравнивают результаты деятельности, но при этом забывают о том, что выгоды от масштаба производства проистекают от того, в какой мере тот или другой вид обладает факторами, позволяющими получить преимущества. Под факторами следует, прежде всего, понимать капитал, позволяющий более масштабному производству реализовать заложенный в него потенциал – закупать технику, устанавливать более производительные технологические линии, привлекать квалифицированные кадры и т.д.

Конечно же, вне конкретного контекста абсолютизировать большие формы как таковые было бы глупо, равно так же глупо было бы отрицать преимущества потенциала крупного производства, который может раскрыться только при наличии соответствующих инвестиций.

При этом ограничением для величины инвестиций, которая и будет влиять на наиболее продуктивный размер производителя, является спрос на продукцию конкретного продуктового сектора.

В целом, можно говорить о том, что в различных секторах аграрного производства существует свой оптимальный масштаб производства, который, главным образом, зависит от притока капитала.

Поэтому, анализируя деятельность крупных и средних СХО, мы исследуем субъекты аграрного рынка, функционирующие с разной степенью успеха. Одни из них смогли извлечь преимущества от масштаба, другие – нет, и здесь важно понять основные проблемы, сдерживающие поступательный рост производства в этих организациях.

Безусловно, информация «из первых рук», неискаженная и «неприглаженная» представляет собой наиболее достоверную базу данных о деятельности крупных и средних СХО, поэтому основная работа предполагала проведение анкетного опроса и последующий анализ результатов анкетирования. Исследование деятельности крупных и средних организаций на основе опроса позволило выявить наиболее существенные барьеры, сдерживающие развитие СХО и основные факторы, способствующие раскрытию их потенциала. В представленных материалах содержится анализ работы по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних СХО, а также соответствующие методические рекомендации.

Другим важным этапом работы стал анализ деятельности крупных и средних СХО на основе данных бухгалтерской отчетности. Гипотезой для исследований в этом случае послужило предположение о том, что с ростом масштаба производства СХО при условии снижения себестоимости происходят оптимальные изменения в структуре затрат. В целях корректного анализа структуры затрат организации была разработана и обоснована соответствующая методика. На ее основе исследована структура затрат примерно 18 тыс. крупных и средних СХО.

В результате работы были выявлены факторы повышения конкурентоспособности СХО, а также сделаны рекомендации по повышению эффективности мер аграрной политики на микро- и макроуровне..

Возможно для того, чтобы усилить актуальность этой работы, можно было бы напомнить читателю о ВТО и о трудностях, с которыми столкнутся отечественные производители при вступлении России в эту организацию, однако хотелось бы и сейчас и в дальнейшем избегать заезженных штампов и повторов, которых не лишены сейчас многие научные работы и порадовать читателя открытым и не вполне тривиальным взглядом на проблему.

1. Подготовительный этап работы по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних СХО.

Подготовительный этап работы по проведению конъюнктурных опросов включает проведение следующих мероприятий:

- разработку опросного листа (анкеты);
- отбор организаций из общего массива крупных и средних СХО в соответствии с принятыми критериями для последующего анкетирования;
- создание базы данных для ввода результатов опроса.

1.1.Основная концепция структуры анкеты и ее обоснование.

Сотрудниками ВИАПИ им. А.А.Никонова была разработана анкета для проведения конъюнктурного опроса крупных и средних сельскохозяйственных организаций в целях выявления основных тенденций их развития и изучения факторов конкурентоспособности (см. Приложение 2).

Структура анкеты была сформирована в соответствии со следующими принципами.

Анкета, предназначенная для изучения рыночной конъюнктуры, должна содержать, по меньшей мере, один раздел, отражающей текущее состояние рыночной конъюнктуры региона, в котором осуществляет свою деятельность организация-респондент.

Экономическое поведение СХО, которое заключается в условиях производства и сбыта произведенной продукции, во многом зависит от условий рыночной конъюнктуры, в этой связи вопросы, касающиеся оценки состояния рыночной конъюнктуры и экономического поведения СХО, были объединены в один раздел анкеты.

В связи с тем, что одной из задач опроса является выявление факторов конкурентоспособности, отдельный раздел анкеты должен содержать вопросы по различным аспектам конкурентоспособности СХО.

Меры государственной аграрной политики являются одним из наиболее существенных факторов, влияющих на состояние рыночной конъюнктуры, а также на экономическое поведение и конкурентоспособность СХО. По этой причине вопросы отдельного раздела были посвящены эффективности мер государственного регулирования, включая результаты осуществления Приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Таким образом, анкета включает три основных раздела:

- рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе;

- факторы повышения конкурентоспособности;

- меры государственной аграрной политики.

Каждый раздел состоит из нескольких вопросов, любой из которых в отдельности позволяет оценить конкретный аспект функционирования СХО или определить основные факторы, оказывающие влияние на рыночное поведение организаций, все вместе – дают возможность в наиболее полной мере оценить состояние рыночной конъюнктуры, аграрной политики или условий для повышения конкурентоспособности крупных и средних СХО.

I. Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе.

Дайте оценку финансово-экономическому положению Вашей организации.

Ответ на этот вопрос позволяет сравнить текущее и предшествующее финансово-экономическое положение СХО, анализ всего массива позволит сделать вывод об общей тенденции для крупных и средних СХО.

Впишите 2-3 вида продукции, на производстве которой хозяйство специализируется.

Усредненная оценка специализации хозяйств в производстве данного вида продукции дает возможность определить общие тенденции в развитии одних и стагнации других агропродовольственных рынков.

Оцените текущее состояние в сфере переработки и реализации основной продукции.

Вопросы внутренней переработки сельскохозяйственной продукции для производителей сырья на современном этапе являются важными с точки зрения получения дополнительной прибыли. С другой стороны, введение собственных перерабатывающих мощностей требует значительных финансовых вливаний.

Анализ ответов позволит прояснить ситуацию с тем, насколько активно для производителей развивается собственная переработка.

Анализ направлений сбыта продукции дает возможность косвенно оценить конкурентоспособность продукции СХО.

Чем дальше географически вывозится продукция, тем более конкурентоспособной она является, поскольку в противном случае она была бы реализована на более близких к месту производства рынках сбыта. Цена на дальних рынках, как известно, складывается из суммы цены реализации на месте производства и транспортных издержек.

Другим важным информационным источником в целях исследования конкурентоспособности СХО является разнообразие каналов сбыта. Другими словами, чем больше каналов сбыта сельскохозяйственной продукции, тем меньше зависимость СХО от покупателей по одному направлению, тем более устойчивые позиции занимает СХО.

Увеличила ли Ваша организация объем реализованной продукции (в целом) за 2006-2007 годы?

В данном случае важно не столько получить ответ на вопрос, а выяснить основные причины роста или стагнации производства СХО.

Оцените конкуренцию на рынке Вашего района.

Связь между устойчивостью или конкурентоспособностью организации и уровнем конкуренции, как известно, существует. Более острая конкурентная борьба отсеивает слабые и оставляет на рынке сильные компании. Вместе с тем, в условиях слабой конкуренции потенциально высокая рентабельность производства может заставить организации работать в режиме высокой производительности.

Каким образом Вы предполагаете изменить производство в ближайшие два года?

Вопрос связан исключительно с конъюнктурными ожиданиями крупных и средних СХО. На полном массиве ответов можно будет выявить краткосрочные тенденции в производстве конкретных видов продукции.

Заинтересованы ли Вы в участии в производстве биотоплива?

Особой строкой рассматривается один из наиболее динамичных рынков сельскохозяйственной продукции. Растущий внешний спрос подталкивает отечественных товаропроизводителей к производству биотоплива, вместе с тем отдельные аспекты могут препятствовать активному притоку заинтересованных организаций в эту сферу.

Влияют ли на деятельность Вашей организации административные барьеры?

В условиях неразвитой рыночной инфраструктуры административные барьеры оказывают особо негативное влияние на эффективное развитие организации.

II. Факторы повышения конкурентоспособности.

Состояние рыночной инфраструктуры.

Уровень развития инфраструктуры агропродовольственного рынка оказывает самое непосредственное влияние на конкурентоспособность организации.

Для оценки состояния рыночной инфраструктуры важно выявить степень влияния отдельных факторов, в числе которых:

- информационная инфраструктура. В данном случае оцениваются разнообразие и качество источников информации, используемое руководителями СХО для анализа рыночной ситуации;

- финансовая инфраструктура. Рассматривается уровень использования кредитов по видам (краткосрочный, инвестиционный), а также причины, по которым организация не использует заемные средства. Важным аспектом для анализа является число кредитных учреждений, расположенных в районе местонахождения организации. Предполагается, чем больше кредитных учреждений, тем выше между ними конкуренция за потенциальных клиентов, тем более выгодные условия (низкие процентные ставки) они могут предложить заемщику. Также требуется знать, в какой мере условия по кредиту СХО считают подходящими, и в какой мере удовлетворены их текущие потребности в кредите;

- транспортная инфраструктура. От того, насколько развита сеть автомобильных дорог, от их состояния зависит вероятность увеличения дополнительных расходов на ГСМ. В этом случае повышенные транспортные издержки будут снижать конкурентоспособность сельхозпроизводителей в районах со слабой транспортной инфраструктурой и низким качеством дорожного полотна.

Что в наибольшей степени сдерживает рост конкурентоспособности Вашей организации?

Респондент должен выбрать из предлагаемого перечня наиболее серьезные барьеры, препятствующие конкурентному росту своей организации. Дальнейший анализ позволит обобщить результаты и сделать выводы для всего массива СХО.

Какие формы договоров преобладают в отношениях с партнерами/поставщиками?

Устойчивая организация, которая добилась больших результатов в своей деятельности, как правило, имеет опыт отбора партнеров по бизнесу, а также наработанные в течение длительного времени связи с поставщиками и потребителями. Следовательно, более успешные организации используют долгосрочные формы договоров, менее успешные – краткосрочные формы или работают без договоров.

Имеете ли Вы устойчивые связи с научными организациями, учебными заведениями, опытными станциями?

Предполагается, что конкурентоспособная организация находится в постоянном поиске путей совершенствования своей деятельности, поэтому консультирование с

перечисленными организациями по вопросам перехода на новые технологии производства, по различным аспектам повышения эффективности производства, транспортировки, сбыта и т.д. будет еще одной возможностью повысить свою конкурентоспособность.

Приобретали ли Вы в последние годы технику на условиях лизинга? Если «Да», то, как Вы оцениваете хозяйственные и финансовые результаты лизинга?

Несмотря на то, что в странах с развитой экономикой система лизинга не является основным инструментом для обновления технического парка фермеров, в России в условиях слабо развитых рыночных институтов, внедрение в рыночную практику системы лизинга представляется весьма полезным. Поэтому из ответов респондентов важно будет понять, какие именно препятствия затрудняют приобретение техники по лизингу.

Страхуете ли Вы свою продукцию? Отметьте наиболее существенные проблемы, сдерживающие Ваше участие в программах по страхованию.

Общеизвестно, что сельскохозяйственное производство в наибольшей степени подвержено неустойчивости, чем прочие виды деятельности. Поэтому представляется важным первоочередное развитие сферы услуг по страхованию в сфере сельского хозяйства.

Какие нововведения Вам удалось осуществить за последние два года?

Стремление сохранить конкурентоспособность на долгосрочную перспективу должно быть основано на внедрении инноваций, усовершенствовании производственного и организационного процессов.

В какой степени качество Вашей продукции отвечает цене, по которой Вы ее реализуете? Оцените качество Вашей продукции.

Залогом высокой конкурентоспособности является повышение качества выпускаемой продукции. Вместе с тем, монополизм посредников, перерабатывающих или торговых предприятий не позволяет реализовать продукцию по цене, соответствующей ее качеству и, таким образом, в СХО не формируются стимулы для повышения качества продукции.

Анализ субъективных оценок руководителей СХО позволяет оценить масштабы распространения монополизма на региональных рынках сельскохозяйственной продукции.

Нужен ли Вам инвестор?

Одной из наиболее серьезных проблем, сдерживающих динамичный рост аграрного сектора, является слабый приток инвестиций.

Между тем, инвестиции в сельском хозяйстве крайне необходимы - они идут на развитие производства, на его техническое перевооружение, по большому счету именно от них зависит эффективность работы организации.

В условиях дефицита собственных средств, часть СХО видит выход в поиске инвестора, которым может быть перерабатывающее предприятие, торговая сеть, субъект рынка, заинтересованный в выгодном вложении своего капитала.

Ответ на вопрос позволяет оценить масштаб сращивания сельскохозяйственного производства с организациями АПК (из сферы переработки, торговли), непрофильными (строительными, нефтегазовыми, финансовыми) организациями.

Что привлекает Вас в сельскохозяйственном бизнесе?

Ответ дает возможность выявить основную мотивацию для тех, кто занимается сельскохозяйственным бизнесом.

Оцените социально-экономические условия в районе, где работает Ваша организация.

Хорошие социально-экономические условия в районе местонахождения организации закладывают основу для формирования местного рынка трудовых ресурсов, что в большей мере способствует развитию СХО, чем плохие условия, которые затрудняют поиск рабочей силы, как по количеству, так и по квалификации.

Важно определить, исходя из полного перечня основных условий, какие тенденции доминируют в настоящее время в сельской местности, и попытаться увязать наличие или отсутствие определенных условий с финансово-экономическим положением организации.

III. Меры государственной аграрной политики.

Оцените те меры государственной поддержки, которые Вы используете.

Для органов управления сельским хозяйством принципиально важен элемент «обратной связи» или то, как сельхозтоваропроизводители оценивают конкретные меры государственной поддержки.

Безусловно, это не означает, что все пожелания организаций будут учтены в полном объеме. Вместе с тем, результаты опроса могут быть использованы для пересмотра направлений субсидирования.

Оцените эффективность государственной аграрной политики в целом.

Если в ответе на предыдущий вопрос респонденты рассматривали отдельные виды господдержки, то в данном случае необходимо оценить эффективность аграрной политики в целом.

Результаты опроса могут стать основанием либо для пересмотра принципов действующей аграрной политики, либо в целях совершенствования ее отдельных положений.

Какие меры государственной политики, на Ваш взгляд, могли бы содействовать повышению эффективности Вашей организации?

Из наиболее полного перечня основных направлений государственной аграрной политики руководители организаций должны выделить ряд наиболее важных, по их мнению, мер, способных существенно повлиять на конкурентоспособность СХО.

1.2. Критерии отбора организаций из общего массива крупных и средних СХО для последующего анкетирования.

Прежде всего, необходимо оценить представительность выборки, которая могла бы характеризовать общие свойства всего массива в целом.

Для представительности всего массива крупных и средних СХО (18 тыс.), по оценкам экспертов, минимальной является выборка не менее 5% или 0,9 тыс. СХО.

Чтобы обеспечить необходимый минимум возвратности анкет, как показывает практика, требуется разослать анкеты не менее чем в 11,5 тыс.СХО (процент возвратности при простом анкетировании составляет примерно 8%).

Заметно увеличивает процент возврата анкет использование т.н. административного ресурса, или содействие проведению опроса со стороны органов федерального и регионального управления сельским хозяйством. В этом случае доля возвращенных анкет достигает 25% от числа разосланных. Другими словами, для того, чтобы получить минимально необходимое число ответов, требуется разослать приблизительно 4 тыс. анкет.

Основным критерием отбора организаций для проведения конъюнктурного опроса является *представительность по регионам*.

Представительность в данном случае означает не одинаковое число организаций, представляющих каждый регион, а количество СХО, пропорциональное общему числу организаций в каждом конкретном регионе.

Наиболее простой способ отбора может быть реализован на основе следующего алгоритма:

- сортировка массива крупных и средних СХО по коду региона. В результате все организации соответствующего региона будут сгруппированы в определенной части массива СХО;

- отбор из отсортированного массива организаций для опроса путем выбора каждой пятой (третьей, четвертой или любой другой, в зависимости от предполагаемого охвата организаций анкетированием). Для массива крупных и средних СХО в данном случае отбору подлежит примерно каждая пятая организация.

Дополнительными критериями для отбора СХО может быть представительность по:

- отраслевой специализации;

- финансово-экономическому положению.

Использование первого критерия целесообразно в случае, когда опрос ориентируется на производителей продукции данного вида.

Второй критерий может быть использован для межрегионального анализа деятельности СХО с соответствующим уровнем финансово-экономического положения.

1.3. Создание базы данных для ввода результатов опроса.

Для обработки результатов опроса требуется создание базы данных (БД) с помощью Microsoft Access.

Каждому заполняемому полю анкеты должно соответствовать конкретное поле БД. Желательно, чтобы порядок расположения вопросов и полей для ответа полностью соответствовал порядку расположения в БД. В этом случае операторы будут иметь наиболее удобный режим для ввода информации.

Необходимо предусмотреть, чтобы программное обеспечение компьютеров, работающих с БД, соответствовало версии БД.

Для оперативного ввода поступающей информации следует обеспечить возможность одновременного доступа к БД нескольким операторам.

В этих целях БД следует расположить в локальной сети, доступ к которой будет возможен для всех операторов.

2. Анализ основных результатов конъюнктурного опроса крупных и средних СХО, проведенного в 2008 году.

В январе-феврале 2008 года анкета была разослана в 3999 крупных и средних сельскохозяйственных организаций (СХО), при этом была соблюдена представительность выборки по регионам.

В рамках массового опроса по состоянию на 30 апреля 2008 года на вопросы анкеты ответили 1014 руководителей СХО (или 25,4% от числа разосланных анкет) из 72 субъектов РФ (см. таблицу Приложения 1).

2.1. Информация о респонденте

Практически все респонденты отметили в анкетах **название** своей **организации**. 88% руководителей указали **код ОКПО.**

Размер сельхозугодий (в га). Средний размер сельхозугодий у опрошенных СХО составляет – 24361 га. Минимальный размер сельхозугодий – 4,9 га (Кемеровская обл.), максимальный размер – 3675 тыс. га. (Чукотский АО). По мере улучшения финансово-экономического положения СХО снижается средний размер сельхозугодий: с 28,5 тыс. га (неудовл.) до 8,2 тыс. га (хорошее).

Численность постоянных работников. Средняя численность постоянных работников на одну организацию, принявшую участие в опросе, составила – 130,6 чел. Численность работников по респондентам варьируется от 18 чел. (Еврейская АО) до 1758 чел. (Иркутская обл.). Средняя численность работников возрастает по мере улучшения финансово-экономического положения организации: с 77,6 чел. (неуд) до 170,5 чел. (хорошее).

Номер телефона указан в 94% анкет.

2.2. Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе

Финансово-экономическое положение СХО. В целом для 2007 года отмечается позитивная динамика перемещения СХО в разряд с «хорошим» и «удовлетворительным» финансово – экономическим положением (см. табл.1).

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

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

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

Таблица 1

Финансово-экономическое положение СХО в 2006-2007 гг.

Год	**Финансово-экономическое положение СХО (%)**				
	Хорошее	Удовлетво-рительное	Неудовлет-ворительное	Затрудняюсь ответить	Не указано
2007	11	55	27	1	6
2006	15	56	23	2	4

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

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

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

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

- трех видов продукции: молоко, зерно, мясо КРС – 256 респондентов (25%);
- двух видов продукции: молоко, мясо КРС – 123 респондента (12%).

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

Таблица 2

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

№	Виды продукции	Число СХО - производителей	%
1	молоко	695	69,9
2	зерно	661	66,4
3	мясо КРС	585	58,9
4	картофель	61	6,1
5	подсолнечник	105	10,6
6	свинина	36	3,6
7	сахарная свекла	40	3,9
8	овощи	47	4,7
9	мясо птицы	25	2,5
10	яйцо	24	2,4
11	фрукты,ягоды	24	2,4
12	шерсть	19	1,9
13	баранина	11	1,1
14	соя	7	0,7

В целом для СХО, принявших участие в опросе, можно говорить о мясомолочном и зерновом видах специализации. Если же попытаться распространить этот вывод непосредственно на все крупные и средние СХО в целом, то основным аргументом здесь будет достаточная представительность выборки (25,4%) или более 5 % от числа всех крупных и средних СХО. Кроме того, ряд таких важных аргументов, как широкий охват ответивших СХО по региональному признаку (72 региона), значительный отрыв трех наиболее производимых в крупных и средних СХО видов продукции (молоко, зерно, мясо КРС) от прочих, а также - случайный характер выборки (нельзя заранее было предугадать какие СХО вернут анкету) являются достаточным основанием для того, чтобы говорить о преимущественной специализации в производстве зерна и мясомолочной продукции.

Региональная специализация. Данные опроса по региональной специализации в производстве соответствующих видов продукции были сведены в таблицу (см. Приложение 4), которая была разбита по краям, областям и республикам, а также_по_видам_специализации_предприятий.

Данные по регионам в таблице даны в порядке убывания в соответствии с числом ответивших СХО. Из таблицы следует, что наибольшее число ответов респондентов было получено из Брянской области - 122, за ней следуют: Оренбургская - 68, Омская - 51, Республика Алтай и Алтайский край - 44, Тверская - 39, Вологодская - 37, Рязанская - 38, Республика Марий Эл -36, Пензенская - 34, Костромская - 27, Смоленская -26, Ставропольский край - 26, Тюменская - 26, Республика Дагестан - 23, Курганская - 23,

Республика Бурятия - 22, Ростовская- 22, Белгородская - 21, Воронежская - 20, Владимирская - 19, Республика Башкортостан - 18, Курская - 17, Кировская - 16, Красноярский край - 15, Нижегородская- 15, Республика Северная Осетия-Алания - 15, Томская - 13, Амурская - 12, Республика Хакассия - 12, Архангельская -11, Новосибирская -11 и другие –10 и менее.

В продуктовую группу вошли все указанные в анкетах виды продукции: зерно, сахарная свекла, картофель, овощи, фрукты и ягоды, подсолнечник, мясо КРС, свинина, мясо птицы, яйцо, молоко, шерсть, баранина, а также часто встречающиеся в отдельных областях - соя и мясо северного оленя.

Несмотря на то, что организация выборки СХО для последующего анкетирования, в том числе, была направлена на выявление специализации региона, малое число ответов из отдельных областей и республик не позволило объективно судить о ее региональном аспекте. Так, например, из Белгородской области ответило только одно предприятие, которое специализируется на производстве мяса КРС.

Следует отметить специализацию отдельных регионов, в которых производство специфичных видов продукции наиболее ярко выражено по разным причинам (климатические особенности, местные условия потребления).

Так в Амурской области 7 из 12 опрошенных предприятий специализируются на выращивании сои. Этот регион известен благоприятными условиями для выращивания этой культуры. В Республике Дагестан, по результатам исследования, выявлено наибольшее количество предприятий специализирующихся на производстве баранины - 7 из 23, что объясняется национальными особенностями потребления. В этой же республике на производстве шерсти специализируется 10 из 23 опрошенных предприятий. В Чукотском крае все опрошенные СХО специализируются на производстве мяса северного оленя. В Ставропольском крае – 24 из 26 предприятий – преимущественно занимаются производством зерна, и лишь 7 и 8 - производством мяса КРС и молока соответственно.

Более подробно следует остановиться на республиках, краях и областях, которые были наиболее полно представлены респондентами.

- Самое большее количество ответов пришло из Брянской области. Здесь 83,6% предприятий занимаются производством зерна; 69,6% выращивают КРС; 85,2% СХО производят молоко. 35,2% организаций-респондентов специализируются исключительно на производстве зерна, мяса КРС и молока. Только 8% предприятий преимущественно ориентируются на выпуск молока и мяса.

- Оренбургская область - следующий по числу ответивших респондентов регион. В нем 95% опрошенных предприятий специализируются на производстве зерна; 61% - на производстве мяса КРС; 29% занимаются производством подсолнечника, 69% - производят молоко, 35% - специализируются исключительно на производстве зерна, мяса КРС и молока.

- В Омской области были получены ответы от 51 предприятия. Из их числа - 88,2% производят зерно; 64,7% - мясо КРС; 74% - молоко; 35%- специализируются исключительно на зерне, молоке и мясе КРС и всего одно предприятие занимается только производством молока и мяса.

- В республике Алтай и Алтайском крае – 44 опрошенных предприятия, из которых 81% - производят зерно; 70% - мясо КРС; 77% - молоко; исключительно на производстве зерна, молока и мяса специализируется – 40% опрошенных предприятий. Одно предприятие производит только молоко и мясо.

- Рязанская область – 38 респондентов, из числа которых 78% производят зерно; 35% - мясо КРС; 75%- молоко. 7 из 38 предприятий специализируются исключительно на производстве зерна, молока и мяса.

- Из Вологодской области ответы прислали 37 респондентов, из них 29% занимаются производством зерна; 67% - мяса КРС; 86% - производят молоко. Всего 6 из 37 опрошенных предприятий специализируются исключительно на производстве зерна, молока, и мяса. Большее количество – 16 организаций специализируется на производстве молока и мяса.

- Республика Марий Эл – 36 респондентов. Из них 58% производят зерно, 69% - мясо КРС, 88% - занимаются производством молока. 5 предприятий специализируются исключительно на производстве зерна, молока и мяса КРС.

- Пензенская область – всего были получены ответы от 34 предприятий. Из них 88% специализируются на производстве зерна; 29% - на производстве мяса КРС; 61% - на производстве молока. Исключительно на производстве зерна, мяса и молока здесь специализируется только 3 из 34 предприятий.

Остальные регионы представлены менее чем 30 респондентами, однако для исследования их ответы представляют не меньший интерес. Важно также отметить, что некоторые предприятия не указали свою специализацию, но их число было незначительно

– 12 из 1014 (1%), а, следовательно, их возможная специализация не могла повлиять на региональную структуру производства.

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

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

- 72% организаций с хорошим финансово-экономическим положением;

- 50% СХО с удовлетворительным финансово-экономическим положением;

- 44% организаций с неудовлетворительным финансово-экономическим положением;

В наибольшей степени сбыт продукции СХО приходится на местный (районный) рынок (см. табл.3). Производство второго вида продукции преимущественно ориентировано как на районный рынок, так и на последующую реализацию в соседние районы и областной центр.

Таблица 3

Место сбыта продукции (%)

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

Как правило, конкурентоспособные производители реализуют свою продукцию не только в своем регионе (области), но и продают ее потребителям из других регионов, поскольку она способна конкурировать с аналогичной продукцией, произведенной в соседних и несоседних областях. Кроме того, наиболее конкурентоспособные хозяйства могут поставлять свою продукцию на экспорт.

СХО реализуют:

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

- розничным продавцам на местных рынках с расчетом на месте – 8% и более;
- через собственные магазины или арендованные места в магазинах – 7% и более;
- через сбытовой кооператив – больше 3%;
- переработчикам – свыше 53%;
- посредникам – более 32%;
- агрохолдингам – более 9%;
- несельскохозяйственным организациям – 2%;
- по контрактам государству – свыше 6%.

Также свою продукцию СХО реализуют:

- организациям;
- предприятиям оптовой торговли;
- элеваторам.

Примерно половина всех СХО увеличила объем реализованной продукции в целом за 2006-2007 гг. В 28% случаев источником роста объемов продаж послужили привлеченные средства; в 33% - собственные инвестиции; 12% организаций нашли новые каналы сбыта продукции и т.о. повысили реализацию; 4% - создали собственную переработку.

Среди прочих причин, по которым организация смогла увеличить реализацию:

- участие в ПНП «Развитие АПК»;
- повысили продуктивность (урожайность);
- возросла производительность труда;
- увеличились цены реализации;
- улучшились производственные технологии;
- выросли объемы госзаказа.

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

- полученной выручки не хватает для того, чтобы развивать производство – 41%;
- планируется перепрофилировать производство – 4%.

Среди прочих причин респонденты отметили:

- низкую платежеспособность покупателей;
- проблемы с реализацией;
- дефицит рабочей силы;
- сокращение размеров сельхозугодий;
- предстоящую процедуру банкротства;
- сильную засуху;
- проблемы с правом собственности на землю;

- переоснащение производства.

В группе с неудовлетворительным финансово-экономическим положением только 23% организаций смогли повысить объем реализованной продукции, в группе с удовлетворительным положением – 57% и в группе с хорошим положением – 80%.

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

Таблица 4

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

Источники роста	хорошее	удовлетво-рительное	неудовлетво-рительное
Собственные инвестиции	47	31	9
Привлеченные инвестиции	46	39	14
Новые каналы сбыта продукции	25	12	4
Создание своей переработки	9	4	2
Другое	4	1	3

Из таблицы 4 следует, что СХО с хорошим финансово-экономическим положением наиболее активно используют привлеченные средства. В глазах инвесторов устойчивое положение организации является гарантией эффективного вложения средств. С другой стороны, сама организация с хорошим финансово-экономическим положением уверена в том, что сможет извлечь выгоду за счет использования привлеченных средств и вернуть долг с процентами.

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

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

Таблица 5

Конкуренция на районных рынках по отдельным видам продукции (%)

Вид продукции	Низкая	Средняя	Высокая	Затрудняюсь ответить
зерно	35	32	5	7
мясо	37	28	9	7
молоко	35	32	7	6
масличные	10	10	2	7
овощи	11	7	3	6
картофель	12	8	3	5

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

Таблица 6

Доля СХО с разным финансово-экономическим положением, расценивающих конкуренцию на продуктовых рынках, как среднюю, %

	Финансово-экономическое положение СХО		
Вид продукции	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
зерно	46	32	21
мясо	32	28	25
молоко	34	34	27
масличные	17	11	5
овощи	9	7	6
картофель	10	8	6

На примере того, сколько СХО с разным финансово-экономическим положением осуществляют свою деятельность на рынках со средней конкуренцией, можно заметить преобладание организаций с благополучным состоянием, что в определенной мере может характеризовать влияние уровня конкуренции на региональных рынках на финансово-экономическое положение местных СХО.

Таблица 7 содержит прогноз по предполагаемому развитию производства СХО на краткосрочную перспективу. Руководители СХО отметили, производство каких видов продукции они хотели бы развивать или ограничить в ближайшее время.

Данные таблицы подтверждают преимущественный рост секторов с низкой конкуренцией. Многие СХО наращивают выпуск мясомолочной продукции и зерна в большей мере, чем производство продукции других видов, причем это происходит по всем группам организаций: с хорошим, удовлетворительным и неудовлетворительным

финансово-экономическим положением. Наиболее динамичный рост следует ожидать в молочном секторе. Позитивные перемены предсказуемы на рынках зерна, мяса КРС и подсолнечника.

Таблица 7

Краткосрочные тенденции в производстве отдельных видов продукции (%)

Вид продукции	Увеличить	Снизить	Оставить на прежнем уровне	Затрудняюсь ответить
зерновые	57	2	20	2
сахарная свекла	3	3	2	1
картофель	9	1	6	1
овощи	6	1	3	1
фрукты и ягоды	2	0	1	1
подсолнечник	13	1	6	1
мясо КРС	44	5	20	2
свинина	10	4	6	1
баранина	5	1	2	1
мясо птицы	3	0	1	1
яйцо	2	0	1	1
молоко	61	2	8	2
шерсть	3	1	2	1

Одним из наиболее динамично растущих производств на мировом рынке является производство **биотоплива.**

Биотопливо. По данным опроса было выявлено шесть предприятий, которые отметили, что уже занимаются производством биотоплива (БТ). Все эти предприятия оценивают своё положение как удовлетворительное и пользуются краткосрочными кредитами, что говорит об их среднесрочной стабильности. Также все они осуществляли нововведения в своё производство за последние два года. При том эти предприятия нельзя называть полностью ориентированными на производство зерна, т.к. половина из них специализируется на производстве продукции животноводства. Из этого можно сделать предположение, что БТ в данном случае может быть переработкой отходов производства в биогаз, а не в производство биодизеля и биоэтанола из масличных и зерновых, как это сейчас всё больше распространяется в США и странах западной Европы.

Интересно отметить, что все предприятия, которые уже производят БТ, испытывают определённое давление со стороны региональных органов управления, это и

ограничение цен продажи, и ограничение экспорта продукции в другие регионы, это и препоны бюрократического характера.

Ещё более интересный блок ответов представляет собой предприятия, которые не производят БТ, но заинтересованы в его производстве. Таких набралось почти четверть респондентов. В данной группе разброс респондентов по своему положению заметно шире, хотя в основе своей это предприятия, которые оценивают своё финансовое положение как удовлетворительное (58% и в 2007 и в 2006 году), предприятий с хорошим положением 22%. Предприятий с плохим финансовым положением, только 17%, при этом можно отметить, что среди желающих заняться производством БТ доля предприятий с хорошим финансовым положением растёт, а число предприятий с плохим состоянием сокращается. Из этого можно сделать предположение, что многие предприятия рассматривают БТ не только как дополнительный источник дохода, но и как средство для диверсификации производства.

Среднестатистическая организация, которая хотела бы заниматься производством БТ, это - предприятие с удовлетворительным финансовым положением, которое производит зерно, молоко и мясо КРС. Как правило, оно не испытывает проблем с реализацией и переработкой продукции, но испытывает некоторые бюрократические препоны со стороны местных органов власти. Это предприятие за последнее время увеличило производство продукции и приобрело новую технику, оно пользуется печатными и Интернет - источниками информации, краткосрочными кредитами (хотя нельзя сказать, что оно полностью удовлетворено условиями и размерами кредитов) и поставками техники по лизингу, хотя опять же с не самыми удовлетворительными результатами.

Несмотря на то, что заинтересованных в производстве биотоплива почти четверть респондентов, более половины участников опроса почти не имеют представления о БТ, а 12% даже никогда о нем не слышали. При этом нельзя сказать, что среди таких респондентов исключительно отсталые хозяйства, если взглянуть на их структуру, то она почти полностью повторяет среднестатистический «портрет», что скорее говорит о слабом освещении в СМИ этого вопроса.

Куда больший интерес представляет группа респондентов, ответившая, что производство БТ для них не интересно в силу причин экономического характера, так как по их расчётам это не будет выгодной отраслью приложения труда. Таких хозяйств довольно мало - всего 4% от общего числа респондентов, но зато они представляют широкий круг регионов (от Еврейского автономного округа до Краснодарского края).

Следует отметить группу респондентов, которая полагает производство БТ непрофильным занятием для своего хозяйства. Парадокс состоит в том, что если взглянуть на ответы таких организаций в целом, получится, что эти предприятия довольно мало отличаются от среднего, что позволяет говорить о недостаточной степени осведомленности о тех или иных аспектах производства БТ.

Скорее всего, это связано с тем, что многие представляют БТ исключительно как моторное топливо, что является в корне не верным представлением, поскольку БТ это ещё и биогаз-метан, который можно получать, просто перерабатывая солому и навоз и который может стать серьёзным подспорьем, как в экономии энергии, так и в защите окружающей среды.

Потому представляется важным усилить информирование сельских товаропроизводителей относительно БТ.

Отсутствие интереса в производстве биотоплива отметили 47% крупных и средних СХО по причине:

- непрофильного производства – 12%;
- отсутствия выгоды – 4%;
- незнания технологий производства биотоплива – 17%;
- отсутствия знаний о биотопливе в целом – 12%;
- другого характера – 1%.

Затруднились ответить на вопрос о своей заинтересованности в производстве биотоплива – 27% руководителей.

Административные барьеры. Конкуренция – важнейший элемент рынка, играющий решающую роль в повышении качества продукции, работ и услуг, снижении производственных затрат, в освоении технических новинок и открытий. В современной действительности предприятия сталкиваются с множеством внешних факторов, которые существенно влияют на внутренние издержки, цену продукции и условия реализации. Не в последней степени на факторы конкурентоспособности оказывают влияние федеральные и местные органы власти.

Весьма важная роль в формировании конкурентной среды на уровне района или области принадлежит местным органам власти, а также - мерам аграрной политики на уровне региона.

Сложившийся в РФ приоритет регионального финансирования сельского хозяйства по аналогии создает у местных органов власти иллюзию того, что меры регионального регулирования являются более важными по отношению к мерам аграрной политики на

федеральном уровне. По мнению местного руководства, сложившиеся приоритеты могут послужить основанием для введения административных (региональных) барьеров.

Так, 52% организаций с хорошим финансовым положением, так или иначе, ощущают негативное влияние органов власти. Административные барьеры проявляются как в ограничениях на цены реализации (28% предприятий с хорошим финансовым положением), объемов вывоза товара за пределы области (9%), так и в ограничениях бюрократического характера (25% сельскохозяйственных предприятий с хорошим финансовым положением).

Ограничения бюрократического характера не просто наносят невосполнимый ущерб сельскохозяйственным предприятиям, но и ставят под сомнение возможность рыночного функционирования в АПК. Причем для предприятий с удовлетворительным и неудовлетворительным финансовым положением эти показатели еще выше: ограничения на цены реализации – 28% и 23%, ограничения на вывоз продукции за пределы области – 14% и 8%, ограничения бюрократического характера – 32% и 22% соответственно. Необходимо отметить, что в 2006 году положение относительно 2007 года было ненамного, но все же лучше. 50% предприятий с хорошим финансовым положением, 42% - с удовлетворительным и 46% - с неудовлетворительным положением отметили, что не почувствовали административных барьеров на результатах хозяйственной деятельности против 48%, 42% и 50% организаций соответственно в 2007 году. Причем нужно заметить, что ограничения претерпевает сравнительно одинаковая доля процентов предприятий с разным финансовым положением.

В отдельных случаях руководители СХО называли другие формы проявления административных барьеров:

- взяточничество;
- содействие администрации отчуждению и передаче собственности СХО другим лицам (Липецкая обл.);
- создание искусственных преград (включая усиление контроля за деятельностью СХО);
- налоговый прессинг;
- препятствия на ввоз скота из других регионов (Самарская обл.).

Все это наглядно показывает частые злоупотребления должностными возможностями и, вероятно, высокий уровень коррупции во властных органах.

2.3. Факторы повышения конкурентоспособности

Внедрение нововведений в деятельности СХО требует высокого уровня знаний и информированности. Они то и определяют конкурентоспособность сельских товаропроизводителей. Тот сельский товаропроизводитель, который эффективно использует новые знания и информацию, реализует свои цели в кратчайшие сроки.

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

В сложившейся ситуации в стране производителям приходиться искать оптимальное решение в условиях неопределенности и нестабильности. Для повышения конкурентоспособности приходится использовать различные источники информации для проведения анализа рыночной конъюнктуры.

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

Чем доступнее и достовернее информация, тем проще предприятию ориентироваться в сложившейся рыночной ситуации, что играет не последнюю роль в укреплении своей конкурентоспособности.

Опрос показал, что основным **источником информации для анализа рыночной конъюнктуры** являются печатные издания (70%). Рыночная информация также поступает:

- из интернета (27%);
- из собственного аналитического подразделения СХО (5%);
- кроме того хозяйства осуществляют заказы на проведение маркетинговых исследований (3%).

Очень распространенным среди респондентов, как оказалось, одновременное использование Интернета и печатных изданий, как источников информации о рынке – 226 СХО (22%).

Это говорит о том, что печатная продукция по-прежнему остается актуальной для предприятий, даже если они при этом используют Интернет.

Печатные издания и Интернет в качестве источника информации привлекают для анализа, соответственно, 81% и 50% предприятий с хорошим финансовым положением. Аналитическое подразделение в своей структуре имеют всего 6% организаций с хорошим финансовым положением, вместе с тем из их числа не используют источники информации только 5%.

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

В качестве прочих источников информации респонденты отмечают:

- анализ спроса;
- решение инвестора;
- индивидуальные контакты;
- мнение коллег;
- информация, полученная от посредников;
- телевидение и т.д.

Полезным источником информации для организаций является сотрудничество с научными организациями и учебными заведениями того района, в котором функционирует СХО. Однако лишь 11% респондентов указывают на хорошие результаты от такого сотрудничества.

Последнее говорит о явной недооценке возможностей взаимовыгодного обмена информацией между научными заведениями и СХО. При этом 22% респондентов, хотели бы установить такие связи. Однако, зачастую, по причине низкого финансирования, услуги, оказываемые научными учреждениями сельскохозяйственным организациям, не удовлетворяют потребности СХО по качеству.

ВИАПИ им. А.А.Никонова является разработчиком сайта для Президиума РАСХН, посредством которого любой пользователь (включая СХО) в перспективе сможет найти информацию по отдельным аспектам производства сельскохозяйственной продукции. Таким образом, следует сделать вывод о необходимости максимального использования всей доступной информации различными структурами для проведения анализа рыночной ситуации и повышения собственной конкурентоспособности.

Большое значение имеет информация, предоставляемая кредитными учреждениями своим клиентам.

Субъектам рыночной экономики для бесперебойного производства и расширенного воспроизводства требуются свободные денежные средства. Собственные средства

зачастую изымаются из оборота, что сокращает объемы производства, а прибыль не всегда может служить источником расширенного воспроизводства. Сезонный характер аграрного производства и связанное с ним неравномерное поступление выручки в отдельные периоды способствует возникновению повышенной зависимости от краткосрочных заемных средств.

Поэтому кредитные средства зачастую являются единственным источником наличных денежных средств. Посредством создания эффективной системы кредитования государство во многом способствует развитию рыночных отношений и созданию благоприятной конкурентной среды.

Кредиты. Краткосрочными кредитами пользуется 68% опрошенных организаций, инвестиционные кредиты привлекает 45% хозяйств. Совсем не использует кредиты 32% СХО, из их числа:

– 17% сомневаются в том, что смогут рассчитаться по кредиту;

– 2% - некредитоспособны.

Использование краткосрочных и инвестиционных кредитов возрастает по мере улучшения финансово-экономического положения (см. табл.8). В определенном смысле возникает вопрос – почему более устойчивые хозяйства не практикуют привлечение собственных средств, а все чаще прибегают к кредитным ресурсам? Вероятно, ответ здесь состоит в том, что более благополучные хозяйства все же используют собственные и привлеченные средства, но в гораздо более крупных объемах, чем неблагополучные.

Наибольшим спросом среди отечественных товаропроизводителей пользуются краткосрочные кредиты (см. таблицу 8). Это связано с тем, что большинство предприятий берут кредитные средства под мелкие нужды на один производственный цикл.

Таблица 8

Использование кредита в зависимости от финансово-экономического положения СХО (% организаций в каждой группе)

Вид кредита	Финансово-экономическое положение		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
краткосрочный	81	72	49
инвестиционный	66	48	25

Чем эффективнее функционирует организация, тем больше денежных средств требуется для расширенного воспроизводства, и тем больше уверенность в способности рассчитаться с кредитными учреждениями. Последние, в свою очередь, легче заключают договора с благополучными организациями в связи с увеличением гарантий возврата заемных средств.

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

В районе деятельности СХО в 77% случаев находится два и более кредитных учреждений; только одно учреждение имеют в своем районе 21% хозяйств. Ни одного кредитного учреждения нет в районах 2% СХО.

Не удовлетворены величиной процентной ставки:

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

Для 74% СХО вполне приемлем срок краткосрочного кредита, для 79% - продолжительность инвестиционного кредита.

Для выдачи денежных средств, кредитные учреждения требуют соблюдение определенных условий, в том числе залоговых требований, трудновыполнимых для организаций с неустойчивым положением. 59% организаций согласны с требованием к залогу по краткосрочному кредиту, 69% - по инвестиционному.

Из числа предприятий с хорошим финансовым положением 33% отметили, что требования к залогу по краткосрочным кредитам им не подходят, по инвестиционным кредитам – 24%; с удовлетворительным финансовым предложением – 23% и 20% соответственно; с неудовлетворительным финансовым положением – 15% и 8% соответственно. Таким образом, с улучшением финансово-экономического положения, СХО предъявляют все больше требований к условиям предоставления кредита.

Из таблицы 9 следует, что потребности 35% всех опрошенных организаций в краткосрочном кредите удовлетворены менее чем наполовину. Четвертая часть хозяйств не имеет претензий к величине краткосрочного кредита, 16% - к величине инвестиционного.

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

Таблица 9

В какой мере удовлетворены потребности СХО в кредите (%).

Вид кредита	абсолютно неудовлетворены	более чем на треть	более чем наполовину	более чем на две трети	полно-стью
краткосрочный	21	14	13	6	24
инвестиционный	19	8	10	6	16

Вместе с доступом к кредитным ресурсам большое значение для реализации конкурентного потенциала организации имеет **качество автомобильных дорог** в районе ее местонахождения. Прежде всего, это связано с тем, что цены на нефть на мировых рынках вызвали увеличение доли затрат на ГСМ в общей структуре издержек, а затраты этого вида для отечественных производителей являются наиболее важными. Качественное дорожное покрытие и развитая транспортная инфраструктура стимулируют торговлю и, в конечном счете, способствуют развитию внутреннего рынка.

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

Таблица 10

Состояние автомобильных дорог в районе местоположения СХО, %

Состояние дорог	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
неудовлетв.	50	45	55
удовлетворит.	38	50	35
хорошее	10	4	8
затрудняюсь ответить	2	1	2

Несмотря на то, что в среднем состояние автомобильных дорог в России в лучшем случае остается на удовлетворительном уровне, данные таблицы 10 в основном подтверждают правило: лучшая транспортная сеть способствует росту конкурентоспособности организации.

Результаты опроса показали, что имеют место скорее внутрирегиональные различия по качеству дорожного полотна, чем межрегиональные. Так, например, в Вологодской области в Череповецком районе лишь один респондент пожаловался на качество дорог, тогда как в Никольском и Сокольском районе никто не отметил плохого качества. Схожая ситуация во Владимирской области: в Юрьев-Польском районе почти не было жалоб, зато все организации Ковровского района отметили, что качество дорог оставляет желать лучшего.

Данные таблицы11 подтверждают то, что наиболее серьезным **препятствием к росту конкурентоспособности организаций** являются высокие цены на ГСМ (85% от всех СХО).

Таблица 11

Препятствия в повышении конкурентоспособности СХО (%)

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

84% опрошенных хозяйств считает *износ сельхозтехники и оборудования* – вторым по значимости барьером в реализации конкурентного потенциала организаций. *Высокие энергозатраты* (68%), *недостаток квалифицированных специалистов* (53%), а также *давление посредников, переработчиков и торговли* (52%) – еще два довольно серьезных препятствия.

В отличие от других групп, в группе с неудовлетворительным финансово-экономическим положением, наиболее проблемным звеном является износ сельхозтехники и оборудования (93% всех хозяйств в группе), расходы на ГСМ занимают второе место (89%).

Ответы, по существу, отражают ключевые проблемы российского сельского хозяйства: крайнюю изношенность материально-технической базы села, недостаток квалифицированных кадров и специалистов, локальный монополизм посредников и переработчиков, диктующих цены на аграрную продукцию и препятствующих созданию условий справедливой конкуренции на агропродовольственных рынках. Все эти проблемы не являются новыми, однако в современных условиях ускоренного роста цен на сельхозпродукцию они приобрели дополнительную остроту.

В частности, о важности решения задачи создания нормальных конкурентных условий и преодоления монополизма посредников и перекупщиков на аграрных рынках свидетельствует ответы руководителей сельхозпредприятий на другой вопрос анкеты «Оцените конкуренцию на рынке Вашего района». В ответе 35-37% респондентов охарактеризовали существующий уровень конкуренции на ключевых агропродовольственных рынках – зерновом, мясном и молочным – как низкий, 27-32% –

как средний и лишь 5-9% оценили его как высокий, при котором аграрные производители получают возможность реально соперничать между собой, исходя из качественных параметров своей продукции, не подвергаясь ценовому диктату посредников-монополистов.

Следует, однако, признать, что локальный диктат посредников и монополистов – лишь одна из проблем, сдерживающих повышение конкурентоспособности российских СХО. Как следует из вышеприведенных результатов опроса, к ряду столь же острых проблем следует отнести непропорционально высокий рост цен на материально-технические ресурсы и, в особенности, на горюче-смазочные материалы и электроэнергию.

Еще одна проблема, реально сдерживающая рост конкурентоспособности, о которой упоминали более половины респондентов опроса – недостаток квалифицированных специалистов в сельском хозяйстве. Приоритетный национальный проект (ПНП) «Развитие АПК» во многом уже положил начало решению застарелой и очень важной задачи обеспечения доступным жильем молодых специалистов на селе, однако в этом направлении предстоит сделать еще немало.

Кроме того, традиционно чрезвычайно острой проблемой повышения конкурентоспособности, как свидетельствуют результаты опроса, было и остается состояние материально-технической базы сельского хозяйства. Износ сельхозтехники и оборудования давно превысил критический уровень, однако аграрные производители зачастую не имеют необходимых средств для их замены. Лизинговые схемы, хотя и получают все большее распространение, но по своим условиям не удовлетворяют подавляющее большинство сельских производителей.

Между тем, уровень износа основных производственных фондов СХО критически высок: в 2006 г. он составил 52 %., машин и оборудования – 51,2 %, транспортных средств – 58,1 %, зданий и сооружений – 56,7 %. Это неизбежно влечет за собой снижение конкурентоспособности и качествае продукции, вызывает дополнительные потери уже выращенного урожая из-за физической нехватки или поломки тракторов, комбайнов, растягивания сроков уборки далеко за оптимальные периоды, вплоть до зимних холодов.

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

Большинство организаций-участников опроса предпочитают заключать договора или контракты сроком на один год или же на выполнение определенной работы, что свидетельствует о недостаточно сформировавшейся структуре локальных рынков (см. табл.12).

Таблица 12

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

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

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

Таблица 13

Наличие контактов СХО с научными организациями, учебными заведениями, опытными станциями, %

Сотрудничество	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
нет	26	34	51
нет, но есть желание обрести	17	22	25
да, есть хорошие результаты	24	11	4
Да, но результатов нет	33	33	20
другое	0	0	0

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

Из таблицы 13 следует, что более конкурентоспособные организации лучше сотрудничают с научными организациями, учебными заведениями и опытными станциям, при этом чаще имеют положительную отдачу.

Вместе с тем, потенциал научных организаций, учебных заведений, опытных станций в результате проведения поспешных рыночных реформ в значительной мере был растерян и к настоящему времени не приобрел должных кондиций.

Большой интерес представляют такие новые сферы финансовой жизни сельского хозяйства как лизинг и страхование продукции, получившие достаточно широкое распространение в странах западной Европы и северной Америки и являющиеся дополнительными рычагами со стороны государства для поддержки развития сельской местности и сельскохозяйственного производства в этих странах.

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

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

Более половины СХО с хорошим финансово-экономическим положением приобретали технику на условиях лизинга (см. таблицу 14), при этом почти все из них имели хорошие или посредственные финансовые результаты.

Таблица 14

Результаты приобретения техники на условиях лизинга, %

Результаты	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетворительное	неудовлетворительное
не прибретали технику по лизингу	48	44	66
хорошие	21	13	3
посредствен-ные	25	31	21
неудовлетво-рительные	6	10	9
другое	0	1	1

Чуть больше приобретали технику по лизингу СХО с удовлетворительным финансово-экономическим положением, вместе с тем у них больше посредственных и неудовлетворительных результатов.

34% СХО с неудовлетворительным финансово-экономическим положением также покупали технику на условиях лизинга, но только 9% отметили хорошие финансовые результаты.

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

- качество техники (69%);
- обеспечение лизинга (74%);
- первый взнос (авансовый платеж) (73%);
- срок лизинга (68%).

Респонденты отмечают более высокую стоимость приобретения техники по лизингу, по сравнению с тем, если бы она была куплена на средства, полученные в кредит. Положение не в пользу лизинга усугубляет узкий ассортимент предложения техники (по лизингу).

Также дополнительные издержки несет СХО в связи с невозможностью рассчитаться по лизингу раньше установленного срока.

Подавляющее большинство тех, кто отказался от покупок по лизинговым схемам, отмечают дороговизну техники и как следствие высокий авансовый платёж и лизинговую ставку по такой технике.

Стоит отметить единодушие в ответах тех, кто не принимал участие в программах по лизингу. Наименьшее число нареканий среди них вызывает качество техники (лишь 85% респондентов). По финансовым вопросам более 90% респондентов (из тех, что отказались от покупки по лизингу) недовольны авансовым платежом, ставкой по лизингу и средствами обеспечения таких покупок. Если обратить внимание на положение хозяйств, которые отказались от лизинговых закупок, то на три четверти это - финансово благополучные хозяйства (на 49% - удовлетворительные и на 14% хорошие).

Среди тех, кто согласился подписать договор с лизинговыми фирмами, только 12% респондентов довольны своим опытом работы, в то время как почти 36% полагают, что качество услуг лизинговых компаний посредственное (9% просто считают такой опыт неудачным).

Те, кто покупал технику по лизингу и считает результаты лизинга неудачными, среди основных препятствий в первую очередь отмечают высокий авансовый платёж и слишком большую величину процентной ставки.

Среди тех, кто назвал результаты работы с лизинговыми компаниями полностью удовлетворительными, подавляющее большинство устраивает практически всё, но среди них почти нет финансово неблагополучных СХО, а доля тех, кто оценивают своё состояние как хорошее, почти треть.

В условиях высокой зависимости аграрного производства от природно-климатических и метеорологических условий существенно возрастает роль **программ по страхованию**. Поэтому формирование современной комплексной системы страхования природных, производственных и рыночных рисков — одна из ключевых задач развития отечественного АПК, а участие в программах страхования можно рассматривать как дополнительное конкурентное преимущество.

Примерно четверть СХО страхует свою продукцию, в их числе:

- 29% от всех СХО с хорошим финансово-экономическим положением;
- 30% от всех СХО с удовлетворительным финансово-экономическим положением;
- 14% от всех СХО с неудовлетворительным финансово-экономическим положением.

Только каждый четвертый респондент отметил, что страховал свои посевы в последнее время (26% процентов респондентов), но при этом даже те, кто указал, что страхует свою продукцию, отмечают, что страхование для них непривлекательно, так как страховые взносы и страховые ставки достаточно высоки (50% отметили взнос и 31% ставку).

Кроме того, не последнюю проблему для фермеров представляет уплата взносов до получения урожая, что снижает их доходы (37% респондентов), ограниченный перечень с/х культур, по которым выплачиваются субсидии (11%) и противоречие отдельных пунктов договора страхования (10%).

Возможно, дополнительные гарантии со стороны государства смогли бы позитивно повлиять на эту проблему и включить в систему страхования большее число СХО.

Похожие проблемы актуальны для СХО, которые не страхуют свою продукцию.

Ситуация с временем выплаты взносов стоит острее, чем высокие ставки страхования (37% против 31%) что может косвенно указывать в целом на неплохие возможности у этих хозяйств, но сезонные колебания уровня наличности не дают им воспользоваться этим.

Прочие проблемы представляются более индивидуальными, так проблемы с пониманием отдельных пунктов договоров, возникают в тех районах, где доступ к услугам юристов средний и слабый (31% и 45%). Можно говорить о простом недостатке нужных знаний у сельхозпроизводителей, чем о реальных проблемах с теми или иными страховыми компаниями.

Впрочем, не стоит исключать и эту возможность, так как почти 5% респондентов в той или иной степени выразили недовольство чистоплотностью страховщиков, которые, по мнению аграриев, специально приводят договора в такой вид, который позволяет им получать деньги, но ничего не выплачивать страхователю.

Это, в частности, подтверждается ответами ряда руководителей СХО, которые в числе существенных проблем, сдерживающих развитие системы страхования в аграрном секторе, отметили:

- отсутствие доверия к страховым компаниям;
- низкая конкуренция на рынке страховых услуг и, как одно из следствий, отсутствие страховых компаний в районе местонахождения СХО;
- трудности с доказательством страхового случая;
- проблемы с получением компенсации по страховому случаю;
- низкое возмещение потерь;
- отказ в страховании, т.к. по мнению страховой компании в районе местоположения СХО – зона рискованного земледелия;
- несовершенное законодательство.

Отсутствие рациональной и надежной системы страхования в условиях высокорискованного характера российского сельскохозяйственного производства, засушливого климата на значительных территориях Поволжья, Западной и Восточной Сибири, Урала, приводит к большим финансовым и материальным потерям для аграрных предприятий, существенно снижает их общую рентабельность, не дает возможность осуществлять расширенное производство и укреплять материально-техническую базу, своевременно обновлять машинно-тракторный парк отрасли, внедрять инновационные технологии.

Несравненно более высокий уровень развития системы сельскохозяйственного страхования в Западной Европе, США, Канаде, находящихся в целом в более благоприятных природно-климатических условиях, в значительной степени является гарантией и необходимым условием стабильного и устойчивого развития аграрного потенциала этих стран, их позиционирования на мировом рынке как крупнейших производителей и экспортеров продовольствия.

Таким образом, формирование гибкой и адекватной современным условиям системы страхования в сельском хозяйстве является актуальной задачей, способствующей росту конкурентоспособности отечественного АПК.

Нововведения в СХО. Внедрение инноваций в хозяйственную деятельность организации способствует повышению ее конкурентоспособности.

Хорошо известно, что термин «инновации» в буквальном смысле означает инвестиции в новации или финансирование (за счет собственных или привлеченных средств) разработок новой техники, новых технологий или научных исследований.

В аграрных секторах стран с развитой рыночной инфраструктурой внедрение инноваций осуществляется по следующим основным направлениям:

- энергосбережение, разработка энергосберегающих технологий;
- получение энергии за счет рационального управления отходами;
- повышение производительности;
- производство новых видов продукции с высокой добавленной стоимостью;
- внедрение новых технологий для снижения стоимости биотоплива.

Отсутствие институциональной базы, необходимой для развития инновационных направлений в сельском хозяйстве, слабая рыночная инфраструктура не позволяют российским сельскохозяйственным производителям, даже при наличии необходимых средств, финансировать новые разработки.

Поэтому, доля инноваций в стоимости агропродовольственной продукции в РФ очень мала и, как о массовом явлении здесь говорить не приходится.

В отечественной практике под выражением «внедрение инноваций» принято понимать усовершенствование процесса, оборудования, техники, оборотных средств, другими словами речь идет не об инвестировании в создание чего-либо нового, а инвестирование в приобретение нового.

Поэтому, отмечая терминологические разночтения, для российских сельхозпроизводителей целесообразно выделить две формы повышения конкурентоспособности на основе инвестиций:

- инновации;
- нововведения (покупка нового оборудования, техники, оборотных средств (более качественных) и т.д.

СХО отметили следующие основные нововведения в своей деятельности:

- приобрели новую технику - 58% организаций;
- использовали новые сорта с/х культур – 40% СХО - участников опроса;
- повысили качество продукции – 33%;

- использовали улучшенные породы скота и птицы – более 22%;
- смогли повысить цену за счет совершенствования схем реализации – 14%.

Как следует из таблицы 15, основными видами нововведений для всех групп СХО были:

- приобретение новой техники;
- внедрение новых сортов с/х культур;
- повышение качества продукции.

Дополнительно к приведенным в анкете видам нововведений руководители СХО указали некоторые другие:

- капитальный ремонт;
- внедрение новых технологий;
- строительство теплиц;
- перепрофилирование деятельности на более рентабельные виды производства.

Таблица 15

Осуществление нововведений в СХО (2008 г.), %

Виды нововведений	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетвори-тельное	неудовлетвори-тельное
никаких	3	15	43
приобретение новой техники	84	65	30
улучшенные породы скота	24	24	15
новые сорта с/х культур	58	44	24
повышение качества продукции	59	34	17
повышение цены за счет совер-шенствования схем реализации	30	14	4
другое	2	1	1

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

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

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

В соответствии с финансово-экономическим положением СХО ответы респондентов распределились следующим образом (см.табл. 16).

Таблица 16

Качество продукции в СХО и его соответствие цене реализации, %

	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетвори-тельное	неудовлетвори-тельное
Качество продукции:			
- высокое	54	30	20
- среднее	46	70	77
- низкое	0	1	4
Соответствие цены качеству:			
- цена необоснованно занижена	49	67	79
- цена отчасти занижена	34	26	16
- цена соответствует качеству	17	7	5

В условиях дефицита собственных средств, отсутствия достаточной залоговой базы для того, чтобы получить кредит в банке, недостаточных государственных субсидий и необходимости осуществлять, как минимум, простое воспроизводство, организация вынуждена обращаться к услугам **частных инвесторов**. 47% респондентов подтвердили свою готовность привлечь частные инвестиции на развитие собственного производства, а 17% СХО уже имеют частных инвесторов (из III сферы АПК – 70% из тех, кто уже имеет инвестора; нефтегазовые компании – 6%; строительные компании – 7%; частные предприниматели, автосалон – всего 16%).

Таблица 17

Необходимость привлечения частного инвестора, %

Нуждается ли организация в частном инвесторе?	Финансово-экономическое положение СХО		
	хорошее	удовлетвори-тельное	неудовлетвори-тельное
Да	29	45	63
Нет, потому что он уже есть, из этого числа:	23	19	11
- АПК (переработка, торговля, др.)	74	70	62
- строительная компания	9	8	8
- нефтегазовая компания	3	6	12
- другое	15	16	19

В соответствии с данными таблицы 17, по мере улучшения финансово-экономического положения, у СХО снижается потребность в привлечении частного

инвестора. Это, вероятно, можно объяснить тем, что в обмен на финансовые вливания, СХО теряет некоторую самостоятельность в принятии решений.

Мотивация к занятию сельскохозяйственным бизнесом. Большинство респондентов отмечает, что сельскохозяйственный бизнес, как таковой, для них не является привлекательным. Значительно большей мотивацией служит привязанность к сельскому образу жизни, к земле, на которой работали их отцы и деды (63% или 637 респондентов). В этой категории респондентов: 12% СХО - с хорошим финансово-экономическим состоянием, 71% - с удовлетворительным, 15% - с неудовлетворительным.

Для остальных основным мотивом к тому, чтобы продолжать заниматься сельскохозяйственным производством, считается возможность выжить (37%), только 7% респондентов рассматривает сельское хозяйство, как сферу, в которой можно вести прибыльный бизнес и только одна СХО предполагает зарабатывать на купле-продаже земли, 19% хотели бы уйти из сельского хозяйства в более прибыльную отрасль.

При этом 37% из тех, кто объясняет работу в сельском хозяйстве трудностью перехода в другую, более прибыльную сферу деятельности, также говорят о «привязанности к сельскому образу жизни, к земле, на которой работали их отцы и деды».

65% респондентов ссылающихся на трудность перехода в другую, более прибыльную сферу деятельности, оценивают доходы сельского населения, как плохие. 44% респондентов из этой же категории считают условия с занятостью трудоспособного населения в сельской местности также плохими, а 54% отмечают недостаток квалифицированных кадров. Все эти факторы негативным образом отражаются на стремлении людей продолжать свой бизнес в сельском хозяйстве. Ведь, как следует из результатов опроса, 19% опрошенных руководителей сельскохозяйственных предприятий, удерживает в агропромышленном комплексе лишь трудный переход в другую, более прибыльную сферу.

В категории респондентов, отметивших высокие издержки, связанные с переходом в более прибыльную сферу деятельности:

- у 43% полученной выручки, не хватает на то, чтобы развивать производство;
- большинство респондентов ссылаются на различного рода административные барьеры (61%);
- примерно половина (51%) расценила государственную аграрную политику в целом, как недостаточно эффективную;
- наиболее существенными препятствиями к повышению конкурентоспособности организации являются: высокие расходы на ГСМ – 85% и электроэнергию – 72%;

- большой проблемой остается неразвитость аграрных рынков. 58% сетуют на посредников и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, часть респондентов видит хорошие перспективы для занятия сельскохозяйственным бизнесом, другая, значительно большая часть находит в этом свое призвание.

Действие внешней среды всегда способно усилить или же ослабить конкурентный потенциал субъекта рынка, поэтому анализ состояния **социально-экономических условий сельской местности**, в которой работает СХО, с точки зрения выявления факторов конкурентоспособности представляет большой интерес (см.табл.18).

Доходы сельского населения в районах деятельности респондентов скорее плохие, чем даже средние и в 42% случаев улучшения не ожидается. Несколько более оптимистичная картина наблюдается с занятостью трудоспособного сельского населения – в этом случае число СХО с хорошими и средними условиями превышает число крупных и средних хозяйств с плохими условиями.

Таблица 18

Социально-экономические условия и их изменение за последнее время (%)

Условия	хорошие	средние	плохие	улучшение	ухудшение	без изменений
Доходы сельского населения	2	35	59	30	16	42
Транспортное сообщение с райцентром	29	47	18	21	10	53
Телефонная, почтовая связь	34	46	15	28	7	48
Доступность основных учреждений социальной инфраструктуры детских	22	38	27	12	9	55
медицинских	13	54	26	13	12	55
учебных	21	56	14	13	8	56
юридических	6	27	48	7	5	58
Условия с занятостью трудоспособного населения	7	38	41	10	16	52

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

По мере улучшения финансово-экономического положения организации наблюдается улучшение доходов сельского населения в районе, в котором она осуществляет свою деятельность.

Так, СХО с хорошим финансово-экономическим положением отмечают улучшение доходов сельского населения в 52% случаев, с удовлетворительным – в 32%, с плохим – в 10%.

Это означает, как положительное влияние благополучной организации на доходы посредством выплаты более высокой заработной платы, так и позитивную реакцию населения на СХО в форме приоритетного потребления ее продукции.

Большой практический интерес представляет детальный анализ отдельных факторов. Так, 42% процента респондентов отметили, что ситуация с занятостью на селе в их районе плохая и не меняется, а 28% информировали о ее дальнейшем ухудшении. В числе таких респондентов были не только хозяйства, в которых финансовое положение оставляет желать лучшего, но и 10% СХО с хорошим финансовым положением. Соответствующим образом продиктованы со стороны этих респондентов низкие оценки реализации национального проекта «Развитие АПК»: только треть расценила результаты проекта как значительные и хорошие.

Схожая картина получается, если рассматривать СХО, отметившие доходы сельского населения как низкие. Среди них число предприятий с неудовлетворительным финансовым положением несколько выше, чем в выборке по занятости, и это вполне допустимо, однако доля предприятий с хорошим положением остаётся на уровне 9%.

Выводом в данном случае может быть то, что не всегда развитие отдельного предприятия, пусть даже достаточно крупного, может быть основой для улучшения социально-экономической ситуации в районе ее местоположения. Возможно, большая производительность труда на них не способствует увеличению числа рабочих.

Если посмотреть на социальную инфраструктуру СХО, которые отметили доходы и занятость как низкие, то население в районе их местоположения все же получает минимальный набор услуг со стороны государства. Почти по всем показателям (кроме юридической помощи) граждане отмечают, что уровень охвата их района можно охарактеризовать как средний и даже хороший. Подавляющее число респондентов полагает, что ситуация не меняется.

Как было отмечено выше, трудное положение наблюдается с доступом к юридическим услугам. Примечательно, что число районов с плохим доступом к услугам юристов, но улучшающейся социально-экономической ситуацией крайне мало. Среди респондентов нет СХО с плохим финансово-экономическим положением, что косвенно

подтверждает тезис о том, что улучшение доступа к юридическим услугам способствует росту благосостояния граждан.

При этом стоит отметить что ситуация с юридическими услугами улучшается быстрее всего и конкуренцию ему может составить только рост доступа к детским дошкольным учреждениям.

Вселяют оптимизм показатели, полученные в результате анализа характеристик районов с хорошим доступом к тем или иным социальным услугам. Так из 227 районов с хорошим доступом к детским дошкольным учреждениям, только в трёх районах отметили, что происходит ухудшение ситуации, в тех же СХО произошло ухудшение доступа к медицинским услугам (3 из 134) и к услугам образования (6 из 210). Даже если рассматривать районы со средним доступом к тем или иным услугам, предоставляемым государством, то число районов, где доступ к основным услугам (медицина, образование, детские учреждения) растёт, значительно превышает число тех, где он падает.

В группе организаций, которые указали на положительный сдвиг в доходах сельского населения, за период 2006-2007 гг число организаций с плохим положением сократилось вдвое, число хозяйств с хорошим финансово-экономическим положением выросло вдвое. Доходы сельского населения в этих районах пока невысоки, но они начали улучшаться, и это также нашло свое отражение в позитивных оценках результатам ПНП «Развитие АПК».

2.4. Меры государственной аграрной политики

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

Многообразие налогов, сложность методики их начисления, противоречивость нормативных и законодательных актов – все это делает правомерным введение единого сельскохозяйственного налога для сельскохозяйственных организаций. Для исправления существующего положения с 1 января 2002 г. была введена в действие гл. 26.1. «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» Налогового кодекса РФ. Он призван снизить налоговое бремя и упростить механизм налоговых расчетов, способствуя соблюдению установленных налоговым законодательством норм, уменьшению налоговых правонарушений и снижению размера финансовых санкций. Согласно опросу 54%

респондентов считают, что единый сельхозналог является эффективной мерой, 12% – неэффективной мерой и 15% затруднились ответить на данный вопрос.

По мнению экспертов гл. 26.1. НК РФ еще далека от совершенства и требует уточнения.

За годы реформ в стране было существенно «подорвано» семеноводство. В связи с этим государство в последнее время стало больше внимания уделять его восстановлению. В частности выделяются субсидии на поддержку элитного семеноводства.

Опрос показал, что 54% респондентов считают, это - эффективной мерой, 11% – неэффективной и 11% - затруднилось ответить.

Страхование урожая сельскохозяйственных культур не может быть ориентировано на получение большой прибыли и является исключительно рисковым для страховщиков. В то же время оно является весьма дорогим и для хозяйств. Поэтому, как в нашей стране, так и за рубежом оно пользуется государственной финансовой поддержкой. Опрос показал, что 36% респондентов считают эффективной мерой по выделению субсидий на уплату части страхового взноса при страховании урожая сельскохозяйственных культур, 15% считают, что это - неэффективная мера и 18 % респондентов затруднились ответить (см.табл.19).

Таблица 19

Эффективность действующих мер государственной поддержки (%)

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

В связи с тем, что за годы реформ пострадали сады и виноградники, государство выделяет субсидии на закладку и уход за многолетними насаждениями. Однако со стороны хозяйств на данный вопрос мнения существенно разделились. Так, 20% респондентов считают, что данные субсидии являются эффективной мерой, 6% – неэффективной мерой и четвертая часть затруднилась ответить.

В РФ за годы реформ была не только разрушена база семеноводства, но и существенно пострадало племенное животноводство. В результате часть племенного скота завозится по импорту. Так в 2006 г. по данным таможенной статистики в РФ было поставлено 54925 шт. чистопородного племенного крупного рогатого скота на сумму 121,8 млн долл. США. В целях помощи хозяйствам государство выделяет субсидии на поддержку племенного животноводства. Половина респондентов считает эти субсидии эффективной мерой, 9% – неэффективной мерой и 12% затруднились ответить (см. табл. 19).

За рубежом широко используется поддержка национальных товаропроизводителей в частности животноводческой продукции. Примером тому является импортируемое из США мясо птицы. В РФ в последние годы также стали больше внимания уделять производству мяса и молока. Для этой цели государством выделяются субсидии. Однако их уровень еще не позволяет отечественным товаропроизводителям осуществлять расширенное воспроизводство. В результате только 57% респондентов считает выделяемые субсидии эффективной мерой.

В последние годы отечественные товаропроизводители испытывают большую потребность в финансовых ресурсах. Однако банковские структуры выделяют им кредиты под высокие проценты. В связи с этим государство выделяет субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам. 67% респондентов считают данную меру эффективной и только 9% неэффективной. Следует отметить, что по краткосрочным кредитам (до 1 года) число респондентов, которые считают данную реформу эффективной, составило 56%.

Большую роль для эффективной деятельности сельскохозяйственных организаций играет своевременная закупка горюче-смазочных материалов. Для оказания помощи отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям государство выделяет субсидии на приобретение ГСМ. 67% респондентов считают данную поддержку эффективной мерой и только 16% – неэффективной мерой.

Следовательно, более половины респондентов считают государственную поддержку в основном эффективной мерой. Исключение составляют субсидии, выделяемые на оплату части страхового взноса при страховании урожая

сельскохозяйственных культур и субсидии на закладку и уход за многолетними насаждениями

Таким образом, наиболее востребованными среди крупных и средних СХО оказались следующие меры:

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

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

Кризисные явления в отечественном АПК стали закономерным следствием просчетов в стратегии и тактике начавшейся в 1991 г. аграрной реформы. Поспешность, а зачастую и ошибочность выбора приоритетов в проведении аграрной политики привели к диспропорциям в АПК, резкому спаду производства, потере большинством сельскохозяйственных товаропроизводителей финансовой устойчивости, ухудшению качества жизни сельского населения. В связи с этим в аграрную политику были внесены коррективы.

Современная аграрная политика основывается на экономической концепции государственного вмешательства в рынок с учетом специфики экономических характеристик сельского хозяйства, которая проявляется как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах. В долгосрочном периоде необходимость государственного регулирования аграрной сферы связана с ценовой неэффективностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, слабой мобильностью факторов производства в сельском хозяйстве, что способствует формированию цен и доходов в аграрной сфере на низком уровне. Устойчивая тенденция отставания цен и доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей усугубляется в краткосрочном периоде их нестабильностью вследствие повышенной зависимости аграрного производства от почвенно-климатических условий, сезонности и неустойчивости внешнего спроса.

В результате проводимой аграрной политики еще не удалось существенно повысить эффективность функционирования сельского хозяйства. Так, в 2006 г. число убыточных организаций в сельском хозяйстве составило 5,2 тыс. единиц, или 32% от общего числа организаций. Их убыток в целом составил 20451 млн руб. Это естественно отразилось на результатах проводимого опроса. Опрос показал, что только 3% респондентов считают **государственную аграрную политику** эффективной, 61% – недостаточно эффективной и 28% – неэффективной. Результаты опроса свидетельствует о

том, что необходимо применение существенных мер по совершенствованию аграрной политики в стране.

Государственная ценовая политика в АПК должна заключаться в сочетании свободного рыночного ценообразования с поддержкой отечественных производителей и разумным протекционизмом.

Государственная финансовая поддержка должна поощрять наиболее эффективные формы и виды производств, обеспечивая товаропроизводителям необходимые условия для устойчивой хозяйственной деятельности и расширенного воспроизводства. Вместо множества направлений расходования выделяемых средств целесообразно их уменьшить, при этом порядок централизованного финансирования АПК должен оставаться относительно стабильным.

Объемы и механизмы государственной поддержки требуется тесно увязывать с другими направлениями государственного регулирования и учитывать тенденции мирового продовольственного рынка.

В целях повышения эффективности функционирования сельского хозяйства страны необходимо предусмотреть ряд мер: снижение налогового бремени для товаропроизводителей, снижение цен на ГСМ, снижение цен на удобрения, совершенствование механизма страхования урожая, развитие системы приобретения сельскохозяйственной техники на условиях лизинга, обеспечение защиты от монополистов-посредников или переработчиков, ограничение импорта, списание долга/части долга по краткосрочной задолженности, содействие в развитии отраслевых союзов сельскохозяйственных производителей, стимулирование интеграционных связей между сельскохозяйственными организациями, переработкой и торговлей, развитие земельного рынка, улучшение инвестиционного климата (введение налоговых, таможенных и прочих льгот при реализации инвестиционных проектов), увеличение объемов госзакупок по гарантированным ценам, развитие социальной сферы села.

Опрос показал, что согласно рейтингу на первое место респонденты поставили меру по снижению цен на ГСМ. Это объясняется тем, что в последние годы цены на горюче-смазывающие материалы для отечественных товаропроизводителей являются наиболее уязвимым фактором. В структуре затрат в 2006 г. удельный вес на топливо в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве составил 12,2%.

Второе место в рейтинге заняла мера по снижению цен на удобрения (табл. 20). 683 респондента считают ее существенной.

Таблица 20

Наиболее важные для СХО направления государственной политики (%)

Меры государственной политики	%
снижение налогового бремени для товаропроизводителей	63
снижение цен на ГСМ	92
снижение цен на удобрения	67
совершенствование механизма страхования урожая, включение в систему страхования сельхозтехники и животных	16
развитие системы приобретения с/х техники на условиях лизинга	40
обеспечение защиты от монополистов-посредников или переработчиков	30
ограничение импорта	27
списание долга/части долга по кредиторской задолженности	35
содействие в развитии отраслевых союзов сельскохозяйственных производителей	7
стимулирование интеграционных связей между с/х организациями, переработкой и торговлей (агрохолдинги)	11
развитие земельного рынка	7
улучшение инвестиционного климата (введение налоговых, таможенных и пр.льгот при реализации инвестиционных проектов)	12
увеличение объемов госзакупок сельхозпродукции по гарантированным ценам	46
борьба с коррупцией в государственных структурах (взяточничество чиновников, поборы контролирующих органов и т.д.)	22
развитие социальной сферы села	51
другое	3

Это объясняется тем, что в последние годы внесение минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях практически находится на одном достаточно низком уровне. Так, за период 2000 – 2006 гг. в среднем было внесено 1,4 – 1,5 млн т минеральных удобрений, В то же время производство минеральных удобрений в стране за последние годы увеличилось. Так, в 2000 г. их было произведено 12,2 млн. т, в 2006 г. – 16,2 млн. т. Причина заключается в том, что значительная часть удобрений идет на экспорт.

Цены на внутреннем рынке существенно возросли. Так, индекс цен производителей на минеральные удобрения составил по сравнению к предыдущему году в 2001 г. - 126,2%, в 2004 г. – 131,8%, в 2005 г. – 112%, в 2006 г. – 109,9%. Это естественным образом отражается на уровне цен, по которым сельскохозяйственные товаропроизводители покупают минеральные удобрения. В данном случае меры

государственного регулирования должны ориентировать производителей минеральных удобрений на реализацию продукции на внутреннем рынке.

Третье место в рейтинге заняла мера по снижению налогового бремени для товаропроизводителей.

Среди экономических рычагов государственного регулирования особая роль принадлежит налоговой системе.

Основной недостаток налоговой политики в РФ в настоящее время состоит в ее недостаточной гибкости, отсутствия в ней дифференцированного подхода, учитывающего уровень зрелости той или иной производственной или рыночной структуры, эффективность ее функционирования, параметры состояния сферы финансов и продовольственного рынка. В этой связи действующая налоговая система слабо способствует укреплению позитивных факторов в деятельности агропромышленного комплекса страны.

Согласно данным опроса 63% респондентов считает, что снижение налогового бремени для товаропроизводителей позволит повысить эффективность функционирования организаций АПК.

Одним из путей преодоления кризисных явлений в сельском хозяйстве, повышения эффективности производства и улучшения процесса инвестиционной деятельности является совершенствование налоговой системы, при котором налоги рассматриваются не только как средство пополнения бюджета, но и как средство стимулирования хозяйственной инвестиционной деятельности.

В последние годы в РФ начинает формироваться новое направление социально-экономической политики – устойчивое развитие сельских территорий. Разработка и эффективная реализация мер в области сельского развития имеет для страны большое значение, так как произошло ухудшение демографической ситуации и снижение качества жизни в сельской местности, а также разрушение эволюционно сложившейся системы сельского расселения.

Согласно данным опроса 63% респондентов считает, что государство должно больше внимания уделять развитию социальной сферы села (табл. 20). Государство в приоритетном порядке должно осуществлять меры по развитию и выравниванию уровней социальной инфраструктуры сельской местности по всей территории РФ. В этих целях из госбюджета необходимо дополнительно выделить средства на строительство дорог, объектов связи, электрификации, газификации и водоснабжения.

В связи с большим разрывом в условиях оплаты труда и в уровне доходов в городе и деревне, необходимо установить льготный порядок финансирования индивидуального жилищного строительства на селе.

В сфере бытового обслуживания сельского населения необходимо принять меры по восстановлению хозяйственной деятельности предприятий в производстве и оказании бытовых услуг населению. При этом важно максимально приблизить службы быта к потребителю, для чего в центрах сельских административных районов создать базовые производственные мощности по ремонту бытовой техники, радиоэлектронной аппаратуры, химической чистке одежды и стирке белья.

Благоустройство сельского быта приобретает все большее значение. Практика показывает, что развитие бытового обслуживания, улучшения условия жизни, положительно влияет на трудовую активность работников, содействует стабилизации квалифицированных кадров.

Значительная часть респондентов (46%) считает, что государство должно увеличивать объем госзакупок сельскохозяйственной продукции по гарантированным ценам. Это объясняется тем, что сельскохозяйственные товаропроизводители в данном случае могут более устойчиво развивать производство. Гарантированные цены служат ориентиром для субъектов аграрного рынка.

40% респондентов считает, что государство должно развивать систему приобретения сельскохозяйственной техники на условиях лизинга. Причиной этому является то обстоятельство, что сельскохозяйственные товаропроизводители в основном не имеют средств для закупки новой техники. Государство должно увеличить объем средств для развития лизинга в АПК.

Кроме тех направлений, которые были перечислены в анкете, респонденты выделили ряд других направлений, которые могли бы способствовать повышению конкурентоспособности СХО:

- введение дотаций на единицу реализованной (или произведенной) продукции;
- строительство дорог;
- строительство жилья, в т.ч. для молодых специалистов;
- стимулирование развития малого бизнеса на селе;
- газификация села;
- предоставление долгосрочных кредитов (на десять лет и больше);
- стабильность аграрной политики.

Одним из наиболее комплексных проявлений государственной аграрной политики за последнее время является реализация Приоритетного национального проекта (ПНП)

«Развитие АПК», который наряду с другими приоритетными проектами, направлен в первую очередь на повышение благосостояния граждан нашей страны, в том числе на стабильное обеспечение населения доступными и качественными продуктами питания отечественного производства.

Реализация национального проекта должна стимулировать создание принципиально новой технической базы сельского хозяйства, использование техники и технологий нового поколения. При этом сельскохозяйственные товаропроизводители будут ориентированы на значительное обновление поголовья скота и свиней за счет закупки высокопродуктивных племенных животных, новых пород с высоким генетическим потенциалом.

В опросе о роли национального проекта «Развитие АПК» в развитие сельского хозяйства участвовало 905 респондентов. Считают, что вклад национального проекта в развитие сельского хозяйства страны значительный 24% респондентов, малый – 25%, никакой – 9%. 21% участников опроса затруднилась ответить на вопрос.

Следовательно, по направлениям реализации Проекта необходимо внести коррективы.

Для достижения поставленных целей по ускоренному развитию животноводства должен быть изучен экономический механизм на основе расширения доступности кредитных ресурсов для товаропроизводителей агропромышленного комплекса.

Для рассмотрения и отбора проектов по строительству, реконструкции и модернизации животноводческих комплексов (фирм), представленных субъектами Российской Федерации в Минсельхозе России была создана Экспертная группа, в состав которой вошли ответственные работники министерства, ученые, руководители отраслевых союзов. Проекты, ориентированные на замену поголовья на более высокопродуктивный скот, должны рассматриваться в комплексе с развитием кормовой базы объекта.

В рамках более детальной оценки результатов ПНП «Развитие АПК» респондентам было предложено оценить в региональном аспекте его влияние по трем направлениям:

- ускоренное развитие животноводства;
- стимулирование малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе;
- обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе.

По первому направлению 35% респондентов оценили результаты как средние, 25% - плохие и 13% - хорошие. Это свидетельствует о том, что положение с животноводством

в настоящее время пока остается непростым. Государству и региональным органам не удалось предложить меры, которые способствовали бы выводу животноводства из кризисного состояния. В агропромышленном комплексе еще недостаточно уделяется внимания развитию комбикормовой промышленности.

Выработка комбикормов в последние годы хоть и увеличилась, но составила в 2006 г. только 11,1 млн . против 41,0 млн т в 1990 г. Развивать же птицеводство и свиноводство без увеличения производства комбикормов невозможно.

По второму направлению опрос показал несколько иную картину. Считают, что результаты средние от реализации ПНП «Развитие АПК» 30%, хорошие – 10% и 22% - плохие. Это объясняется тем, что фермерство пока не оправдало надежд федеральной и региональной власти. В 2006 г. фермерскими (крестьянскими) хозяйствами было произведено 2,6% мяса и 3,5% молока, 7,1% овощей, 2,9% картофеля. Несколько лучше положение обстоит с производством зерна, сахарной свеклы и семян подсолнечника. Вместе с тем, развитие малого бизнеса необходимо для формирования эффективного агропродовольственного рынка.

В последние годы в стране стали больше внимания уделять вопросу обеспечения доступным жильем молодых специалистов на селе. Однако на практике сделано пока немного. Это нашло отражение в результатах опроса. 26% респондентов считают результаты средними, 14% - хорошими и 36% - плохими.

Для улучшения ситуации с обеспечением молодых специалистов доступным жильем на селе необходимо не только увеличить финансирование этого направления, но и создать материально-техническую базу в сельской местности для производства домов.

Таблица 21

Результаты реализации ПНП «Развитие АПК» по направлениям (%)

Направления ПНП «Развитие АПК»	Хорошие	Средние	Плохие	Затрудняюсь ответить
Ускоренное развитие животноводства	13	35	25	18
Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе	10	30	22	27
Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе	14	26	36	17

Таким образом, для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции представляется необходимым:

- считать перспективным направлением совершенствование производственно-экономических взаимоотношений между партнерами по совместному производству

продовольственных товаров, создание различных интеграционных формирований рыночного типа. Снижение издержек производства на выработку конечной продукции АПК в интеграционных формированиях позволит повысить конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;

- меры государственной политики должны благоприятствовать, прежде всего, тем предприятиям и хозяйствам, у которых имеется более высокая отдача от вложенных средств. Критериями эффективной избирательной поддержки является рентабельность и уровень ресурсного потенциала;

- государственная политика в АПК должна заключаться в сочетании принципов свободного рыночного ценообразования с поддержкой отечественных производителей и разумным протекционизмом. С этой целью необходимо:

- увеличить объем государственных закупок сельскохозяйственной продукции по гарантированным ценам;

- использовать систему интервенционных закупок продукции в целях последующего сдерживания роста цен в пиковые периоды увеличения спроса;

-развивать систему приобретения сельскохозяйственной техники на условиях лизинга.

2.5. Выводы по результатам опроса

Таким образом, в секторе крупных и средних СХО наблюдается позитивная динамика стабилизации доли предприятий с удовлетворительным финансово-экономическим положением и увеличение доли с хорошим положением. На 4% уменьшилась доля СХО с плохим финансово экономическим положением. Т.е. на основе полученных данных можно говорить о перспективе по улучшению финансово-экономического положения крупных и средних СХО.

Для большинства СХО, принявших участие в опросе, свойственна невысокая специализация, если говорить о специализации, как об ограничении количества видов производимой продукции – одним или двумя. Примерно 58% СХО производят три и более видов продукции.

Реализуя сельскохозяйственное сырье перерабатывающим предприятиям в условиях неотработанной правовой базы и низкой эффективности работы антимонопольных органов, крупные и средние аграрные товаропроизводители теряют часть добавленной

стоимости. В соответствии с результатами опроса примерно 52% СХО имеют проблемы с переработкой продукции.

Чуть меньшая доля СХО (51%) имеет проблемы с реализацией продукции. Первый (основной) вид продукции главным образом реализуется на местных рынках. Как правило, второй вид продукции, кроме местных рынков, реализуется в областном центре и соседних районах.

Примерно половина всех СХО увеличила объем реализованной продукции в целом за 2006-2007 гг. В принципе, эта информация косвенно подтверждает ситуацию с улучшением финансово-экономического положения СХО.

Конкуренция на локальных рынках остается довольно низкой. В первую очередь это объясняется опережающим спросом или же отсутствием излишков продукции. Ту часть ниши, которую пока не могут освоить отечественные товаропроизводители, заполняют импортные товары. При этом у большинства СХО (73%) не существует проблем в части конкуренции с импортной продукцией.

Относительно низкая конкуренция на рынках зерна и мясомолочной продукции, с одной стороны, и высокий спрос на эти виды у населения, с другой, обеспечивают на ближайшую перспективу приток производителей в эти сегменты агропродовольственного рынка.

Перспективы с биотопливом, несмотря на желание примерно четверти СХО участвовать его производстве, пока остаются неясными.

В 44% случаев административные барьеры не влияют на деятельность СХО, среди прочих барьеров необходимо отметить их влияние на цены реализации (27% всех случаев) и другие ограничения бюрократического характера (28%).

Основную часть рыночной информации СХО получают из печатных изданий, вместе с тем отсутствует какая-либо осязаемая государственная информационная политика. Основными элементами программы информационной государственной поддержки могла бы стать информация, характеризующая сложившуюся конъюнктуру, принятые стандарты и т.д. по основным продуктовым рынкам, а также информация консультационного характера по наиболее актуальным аспектам производства.

Большая часть СХО использует в своей деятельности краткосрочные кредиты, инвестиционные кредиты привлекает меньше половины СХО. Основные проблемы, затрудняющие доступ к кредиту, состоят в требованиях к залогу и величине процентной ставки.

В наиболее полной мере потребности в краткосрочном кредите удовлетворены только у пятой части организаций, в инвестиционном кредите – у 16% СХО.

В районах местонахождения половины респондентов состояние автомобильных дорог находится в неудовлетворительном состоянии, что заставляет сельских товаропроизводителей нести дополнительные производственные и трансакционные издержки.

Основным препятствием к повышению конкурентоспособности СХО, по мнению респондентов, являются высокие цены на ГСМ, вторым по значимости барьером – износ сельхозтехники и оборудования. Поскольку для решения задач по техническому переоснащению нужны значительные финансовые средства, а текущее финансово-экономическое состояние во многих случаях не позволяет привлечь инвестиционные кредиты, условия приобретения техники по лизингу также в основном остаются невыгодными, организации вынуждены искать частных инвесторов (доля таких – 47%).

Во взаимоотношениях СХО с поставщиками и потребителями продукции весьма малую роль играют долгосрочные контракты, что свидетельствует о низком уровне развития локальных рынков.

Большинство организаций считают малоэффективными контакты с научными, учебными учреждениями и опытными станциями для развития своей деятельности. Зачастую они просто не в состоянии финансировать полезные для себя исследования, а во многих научно-исследовательских и учебных коллективах в условиях дефицита денежных средств также отсутствует заинтересованность в проведении новых научных разработок.

Высокие издержки приобретения техники по лизингу, по сравнению с тем, если бы она была куплена на полученные в кредит средства, значительно сужают круг желающих присоединиться к системе лизинга. Еще одним препятствием является узкий ассортимент предложения техники по лизингу.

Программы по страхованию пока не стали популярными среди СХО и основными сдерживающими факторами в этом являются невыгодные условия (в первую очередь – высокий страховой взнос). Этот вид услуг в аграрном секторе еще не получил должного развития, поэтому на рынке страхования имеются случаи нечистоплотности страховщиков, которые выражаются в затягивании с выплатой компенсаций, низком возмещении потерь, в некоторых случаях - в отказе от выполнения своих обязательств.

Несмотря на недостаток собственных средств, более половины сельскохозяйственных предприятий в 2007 году приобрели новую технику, более трети использовали в производстве новые сорта сельскохозяйственных культур.

Многие организации считают, что цена реализации для них сильно занижена, что свидетельствует о распространенной практике монополизма или же сговора в первую очередь – посредников. Между тем, качество собственной продукции большая часть респондентов оценила как среднее.

Для большинства руководителей организаций, принявших участие в опросе, определяющим мотивом для ведения сельскохозяйственного бизнеса служит привязанность к сельскому образу жизни, к земле, на которой работали их отцы и деды (64%).

Социально-экономические условия в районах местонахождения СХО, как правило – средние, и их перспектива, согласно опросу респондентов, скорее всего, останется неизменной. Плохо оцениваются доходы сельского населения и условия его занятости, что в принципе является определяющими факторами как для расширения деятельности самих СХО, так и для развития местных населенных пунктов.

Среди действующих мер государственной аграрной политики респонденты выделили несколько наиболее существенных: субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, единый сельхозналог, субсидии на продукцию животноводства (без субсидий на переработку), субсидии на приобретение ГСМ. Вместе с тем в анкетах неоднократно подчеркивалось то, что размер субсидий слишком мал.

В развитие этого большинство респондентов оценили государственную аграрную политику – как «недостаточно эффективную» или (61%).

Руководители СХО в качестве приоритетных определили следующие пути ее дальнейшего совершенствования:

- сокращение цен на ГСМ;
- увеличение объемов госзакупок сельхозпродукции по гарантированным ценам;
- снижение налогового бремени для товаропроизводителей;
- снижение цен на удобрения и развитие социальной сферы села.

21% от числа респондентов считают, что реализация ПНП «Развитие АПК» внесет в развитие сельского хозяйства страны значительный вклад, вместе с тем позитивный настрой преобладает менее чем у половины СХО.

Из трех направлений ПНП наиболее проблемным респонденты считают – обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе. По остальным направлениям преобладают скорее оптимистические ожидания.

3. Методические рекомендации по проведению конъюнктурных опросов крупных и средних СХО России в целях выявления основных тенденций их экономического поведения и факторов конкурентоспособности.

3.1. Концепция конъюнктурного опроса

3.1.1.Конъюнктурный опрос сельскохозяйственных организаций (КО СХО) – форма аналитической исследовательской работы, информационная база которой формируется на основе экспертных оценок экономической деятельности объекта управления руководителями и специалистами СХО. Опрос проводится по специально разработанной анкете, отражающей целевую направленность исследования, состояние рыночной среды и экономическое поведение сельскохозяйственной организации с учетом воздействия на их параметры мероприятий аграрной политики в РФ.

Цель конъюнктурного опроса 2008 г - выявить факторы повышения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных организаций и оценить эффективность государственной аграрной политики.

3.1.2. Заказчики опроса и потребители результатов исследования: министерство сельского хозяйства РФ; органы управления сельским хозяйством субъектов Федерации; профильные комитеты органов законодательной власти; сельскохозяйственные организации; отраслевые союзы; научно-исследовательские учреждения; политические партии; средства массовой информации и др.

3.1.3.Методическое и организационное обеспечение исследования включает:

- подготовку *методических рекомендаций* по проведению КО СХО и анализу его результатов;
- разработку *анкеты* и необходимых пояснений для ее заполнения;
- определение перечня СХО – участников опроса;
- организацию *рассылки* анкет, проверка заполненных анкет;
- формирование компьютерной *базы данных* и их обработка;
- проведение *анализа результатов* опроса и подготовка обобщающего отчета;
- подготовку *рекомендаций* по повышению конкурентоспособности СХО и активизации государственной аграрной политики в РФ.
- *публикацию* результатов исследования

3.1.4. Направления использования результатов исследования: разработка стратегии развития АПК РФ и регионов, активизация работы СХО по повышению уровня конкурентоспособности производства**,** определение мер регулирования рыночной

конъюнктуры, разработка мер государственной аграрной политики для повышения ее эффективности в РФ и регионах.

3.1.5. Назначение и задачи предлагаемых Методических рекомендаций: обобщить *методологию и технологию* проведения комплекса работ по КО СХО, что позволит практиковать опросы в режиме ежегодного мониторинга по Российской Федерации в целом, а также тиражировать их в регионах с учетом специфики агропродовольственного комплекса.

3.2. Содержание конъюнктурного опроса, структура анкеты

3.2.1. Содержание проводимого опроса определяются общей *целевой направленностью* исследования, включая:

- выявление особенностей *рыночной конъюнктуры*, ее текущего состояния в РФ и регионах; определение степени воздействия конъюнктуры рынка на экономическое и финансовое состояние СХО; исследование основных факторов экономического поведения СХО при изменении условий производства и сбыта произведенной продукции;
- оценку факторов *конкурентоспособности* отдельных видов продукции и сельскохозяйственной организации в целом;
- обоснование содержания и механизма реализации государственной аграрной политики в целях изменения экономического поведения СХО и повышения их конкурентоспособности; оценку эффективности мер государственного регулирования, включая результаты осуществления Приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

3.2.2. Структура опросного листа и формулировка вопросов анкеты определяются следующими *принципами*:

- *соответствие* структуры опросного листа основным целям исследования;
- ориентация экспертных оценок респондентов на объективную *качественную характеристику* параметров состояния объекта экспертизы;
- возможность *группировать СХО* по различным признакам и выявлять зависимость их экономического и финансового состояния от различных факторов внешней среды и обеспеченности производственными ресурсами и элементами инфраструктуры.

Анкета состоит их *трех основных разделов* и включает *33 вопроса*:

Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе - 12 вопросов.

Факторы повышения конкурентоспособности - 16 вопросов.

Меры государственной аграрной политики - 5 вопросов

3.2.3. Методы экспертных оценок при заполнении анкеты:

а) дихотомические оценки – «ДА» или «НЕТ»;

б) трех-четырех уровневые качественные оценки состояния или динамики;

в) варианты ответов с ограничением выбора наиболее значимых.

3.2.4. Анкета для ее тиражирования при проведении конъюнктурного опроса в регионах представлена в ПРИЛОЖЕНИИ №1 к Методическим рекомендациям, а пояснения по заполнению анкеты представлены в следующих подразделах Рекомендаций (№№ 3.3, 3.4, 3.5).

3.3. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных первого раздела «Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе»

Для формирования данного раздела включены следующие аналитические аспекты:

- ***Вопрос 1.1.*** **-** выявление финансово-экономического положения организации; сопоставление его особенностей в текущем и предшествующем году, анализ всего массива позволяет дать качественную оценку тенденции результативности функционирования крупных и средних СХО.
- ***Вопрос 1.2.*** **-** определяется, на производстве каких видов продукции специализируется СХО (2-3 вида). Усредненная оценка специализации хозяйств позволит определить тенденции в развитии агропродовольственных рынков.
- ***Пять вопросов серии 1.*****3. –** оценка состояния СХО в сферах переработки и реализации продукции; исследуется наличие проблем, с которыми сталкивается СХО в сфере переработки и реализации продукции; устанавливаются направления сбыта продукции на внутренних и внешних рынках. Предполагается, что чем дальше находятся рынки сбыта продукции, тем более конкурентоспособной она является, поскольку в противном случае она была бы реализована ближе к месту производства. Чем больше возможных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции, тем меньше зависимость СХО от потребителей ее продукции.
- ***Вопрос 1.4.*** **–** определение основных факторов (причин) увеличения или сокращения объемов реализации продукции как показателя изменения уровня конкурентоспособности СХО.
- ***Вопросы 1.*****5. и *1.6* –** оценка степени остроты конкуренции на продуктовых районных рынках (по 6 основным видам продукции) и выяснение намерений относительно изменения объемов и структуры производства продукции (в списке 13 видов продукции),

что позволит понять ожидаемые изменения в конъюнктуре рынка и выявить тенденции в производстве конкретных видов продукции. Связь между уровнем конкуренции и конкурентоспособностью СХО выражается в том, что конкурентная борьба отсеивает слабые и еще больше усиливает конкурентоспособные компании;

- ***Дополнительный вопрос*** о намерениях СХО участвовать в производстве биотоплива, поскольку растущий внешний спрос подталкивает отечественных товаропроизводителей к его производству.
- ***Вопрос 1.7.*** - выявление зон влияния региональных административных барьеров на деятельность СХО, включая регулирование цен, ограничение вывоза продукции из субъекта Федерации, трансакционные операции и др.

В целом раздел первый опроса дает достаточно полную информацию для оценки состояния рыночной среды и зависимости СХО от конъюнктуры регионального и внешнего рынка.

3.4. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных второго раздела «*Факторы повышения конкурентоспособности*».

Для формирования данного раздела включены следующие аналитические аспекты:

- ***Пять вопросов серии 2.1*** - предназначены для оценки *рыночной инфраструктуры* и ее влияния на конкурентоспособность СХО. К числу факторов, существенно воздействующих на конкурентоспособность СХО, отнесены: состояние *информационной инфраструктуры* (возможность использования Интернета, покупки печатных изданий и т.п. для оценки рыночной конъюнктуры); состояние *финансовой инфраструктуры* (условия и степень доступа к краткосрочным и долгосрочным (инвестиционным) кредитам, число кредитных учреждений в районе местонахождения компании, доступ к инвестициям). В условиях дефицита собственных средств, СХО ищут инвестора, которым может быть перерабатывающее предприятие, торговая сеть, лицо, заинтересованное в наиболее выгодном вложении собственного капитала. Важным аспектом для анализа является число кредитных учреждений, расположенных в районе местонахождения организации. Чем больше число кредитных учреждений, тем выше между ними конкуренция за потенциальных клиентов, тем более выгодные условия они могут предложить. Оценивается также состояние транспортной инфраструктуры через показатели обеспеченности автомобильными дорогами в регионе.

- ***Вопрос 2.2.*** - предназначен для выявления причин и факторов, препятствующих повышению конкурентоспособности СХО, включая: степень износа производственного оборудования, техники, производственных помещений; отсталая технология производства; недостаток кадров (специалистов и работников массовых профессий); повышенные издержки производства на ГСМ, электроэнергию; доступ к услугам сторонних организаций; ценовое давление посредников, переработчиков; низкое качество при дороговизне услуг сторонних организаций и др.
- ***Вопросы 2.3. и 2.4.*** - предназначены для исследования степени развития договорных отношений СХО с поставщиками продукции производственного назначения, с потребителями, торговыми посредниками при реализации продукции СХО. Конкурентоспособная организация, как правило, использует долгосрочные формы договоров с деловыми партнерами, пользуется услугами научных и проектных учреждений.
- ***Вопросы 2.5 и 2.6*** позволяют проанализировать масштабы использования предприятием лизинговых схем приобретения техники и оценку условий лизинга, а также развитие страхования рисков при производстве продукции и условий страхования, влияющих на заинтересованность СХО.
- ***Вопрос 2.7*** - необходим для оценки направлений инновационной деятельности СХО в технологии отраслей растениеводства и животноводства, в повышении качества продукции, и прочим управлении деятельностью СХО.
- ***Вопрос 2.8*** – предназначен для анализа того аспекта конкурентоспособности СХО, который связан с качеством производимой продукции и соответствием цены качеству.
- ***Вопрос 2.9.*** – относится к инвестиционной деятельности предприятия, наличию у него инвесторов различного типа.
- ***Вопрос 2.10*** - необходим для выяснения структуры социо-трудовой мотивации работы респондентов в агробизнесе. Предложено пять вариантов ответа. Их обобщение позволит сделать полезные выводы
- ***Вопрос 2.11*** предназначен для анализа качества и уровня обеспеченности сельского населения услугами социальной инфраструктуры и для оценки материального положения работников СХО (доходов). Определяются также условия занятости трудоспособного населения.

В целом второй раздел опроса дает полезную информацию для оценки уровня конкурентоспособности СХО, выявления основных факторов, влияющих на изменение этого уровня в положительном или отрицательном направлении.

3.5. Комментарии к содержанию и порядку формирования базы данных третьего раздела *«Меры государственной аграрной политики»*.

При формировании базы данных для оценки влияния государственной аграрной политики на положение СХО предусмотрены следующие вопросы:

**** Вопрос 3.1.*** - представлен перечень десяти мер современной аграрной политики**,** связанных с системами налогообложения и выплаты различных субсидий сельскохозяйственным организациям. Предложено оценить эти меры как эффективные или не эффективные.

****Вопрос 3.2.*** **–** предусматривает интегральную оценку эффективности аграрной политики в целом (эффективная, недостаточно эффективная, неэффективная, затрудняюсь ответить).

- ***Вопрос 3.3.*** **–** относится к выяснению вопроса о наиболее предпочтительных мерах аграрной политики, способных повысить эффективность СХО. Представлен перечень из 15 мер с условием выбор пяти, наиболее значимых.
- ***Два вопроса под номером 3.4.*** **-** предназначены для оценки вклада ПНП «Развитие АПК» в повышение эффективности сельского хозяйства РФ в целом и его результативности для района нахождения СХО. Предложены три-четыре уровня оценки.

В целом третий раздел опроса позволяет составить оценочную картину эффективности аграрной политики государства и дает основу для ее трансформации в пользу наиболее существенных мер воздействия на деятельность СХО.

3.6. Идентификация СХО - участников конъюнктурного опроса.

Для того чтобы ответы по анкете можно было увязать с конкретной организацией, введен еще один раздел, содержащий информацию о респонденте. В число основных характеристик респондента включено:

- наименование организации;
- код ОКПО;
- размер сельхозугодий;

- численность постоянных работников;
- административный район местоположения организации;
- номер телефона.

3.7. Обеспечение качества информации, получаемой по результатам опроса

На этапе, предшествующем рассылке анкет, следует оценить представительность выборки, которая может характеризовать общие свойства всего массива в целом. По оценкам экспертов представительной для всего массива крупных и средних СХО (18 тыс.) является выборка не менее 5%, или не менее 1 тыс. СХО. Процент возвратности при простом анкетировании составляет около 8 процентов. Чтобы получить необходимое количество анкет, требуется разослать их в 11,5 тыс. СХО.

Заметно увеличивает процент возврата анкет использование т.н. административного ресурса, или содействие проведению опроса со стороны органов федерального и регионального управления сельским хозяйством. В этом случае доля возвращенных заполненных анкет достигает 25% от числа разосланных. В этом случае, чтобы получить минимально необходимое число заполненных анкет, надо вовлечь в опрос не менее 4 тыс. СХО.

Отбор организаций для анкетирования должен осуществляться в соответствии с критериями.

Основным критерием для отбора организаций в целях проведения конъюнктурного опроса является *представительность* по регионам. Это означает, что количество участвующих в опросе СХО, должно быть пропорционально числу сельскохозяйственных организаций из каждого региона.

В соответствии с этим критерием может быть использована следующая методика отбора хозяйств в регионе:

- сортировка всех крупных и средних СХО по коду региона. В результате все организации соответствующего региона будут сгруппированы в определенном месте массива СХО;
- для опроса выбирается каждое пятое предприятие (или третье, четвертое или любое другое, в зависимости от планируемого охвата анкетированием предприятий).

Для того чтобы было отобрано минимально необходимое число организаций из всего массива крупных и средних СХО отбору подлежит, примерно, каждая пятая организация.

Вместе с региональной представительностью могут быть использованы другие критерии, такие как, представительность:

- по отраслевой специализации;

- по финансово-экономическому положению.

3.8.Формирование базы данных результатов опроса для проведения анализа

Для ввода результатов опроса должна быть создана соответствующая база данных, что может быть реализовано с помощью программного комплекса Microsoft Access или SPSS.

База данных должна обладать определенными свойствами.

Каждому заполняемому полю из анкеты должно соответствовать поле БД. Рекомендуется, чтобы порядок расположения вопросов и полей для ответов полностью соответствовал порядку расположения в БД. В этом случае операторам будет обеспечен наиболее удобный режим ввода информации.

Версия БД должна соответствовать программному обеспечению компьютеров, работающих с базой. Для оперативного ввода поступающей информации в БД должна быть предусмотрена возможность одновременной работы нескольких операторов. В этих целях БД следует расположить в локальной сети, доступ к которой должны иметь все работающие с базой операторы.

БД должна обладать определенными сервисными функциями:

- отбор записей в соответствии с заданным признаком;
- усреднение значений полей.

Для анализа результатов можно использовать усредненные значения показателей:

- для всех введенных в БД организаций;

- для тех записей, которые были отобраны в соответствии с заданным признаком (заданными признаками).

Анализ основных результатов проведения конъюнктурного опроса, должен быть выполнен с соблюдением следующих условий: включать оценку следующих параметров, кроме тех, которые уже были отмечены выше:

- если усредненная структура ответов на вопросы для всего массива существенно отличается от усредненной структуры ответов для организаций с различным финансово-экономическим положением, необходимо указать структуру ответов, как в целом, так и по каждой группе организаций.

- если респондент не выбрал ответ на вопрос, а указал «Другое», и по смыслу его ответ не соответствует ни одному из перечисленных в анкете, его следует привести и, при необходимости, учесть при анализе.

По разделу: Информация о респонденте.

- число организаций, которые заполнили и выслали анкеты (включая % от числа разосланных анкет), в т.ч. по регионам;

- количество субъектов РФ, в организации из которых были направлены, а также получены анкеты;

- минимальный и максимальный размер сельхозугодий СХО. Зависимость изменения размера угодий с улучшением или ухудшением финансово-экономического положения организации;

- минимальная и максимальная численность СХО. Зависимость изменения средней численности работников с улучшением или ухудшением финансово-экономического положения организации;

3.9 Методики анализа показателей опроса

3.9.1. По разделу: «Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе»:

- сравнивая группы СХО с разным финансово-экономическим положением, оценить общую тенденцию перехода организаций в группы с лучшим (или худшим) финансово-экономическим положением с использованием средних значений. Необходимо отметить доминирующую группу и дать оценку на перспективу.

- указать долю СХО, выпускающих два вида продукции (как минимум), и три вида продукции (как минимум);

- число респондентов, одновременно занимающихся производством трех наиболее распространенных видов продукции;

- число респондентов, одновременно занимающихся производством двух наиболее распространенных видов продукции;

- указать три наиболее распространенных вида продукции и долю организаций, занимающихся ее производством.

- привести долю организаций имеющих проблемы с переработкой и реализацией продукции;

- дать оценку связи между уровнем конкуренции на определенном продуктовом рынке и планами СХО по расширению (сокращению, отсутствие изменений) производства данного вида продукции.

3.9.2. По разделу «Факторы повышения конкурентоспособности»:

- указать долю организаций, пользующихся краткосрочными и инвестиционными кредитами, а также долю тех СХО, которые не пользуются кредитами, при этом отдельно выделить причину (по которой она не пользуется кредитами) и долю организаций, отметивших эту причину;

- привести результаты, касающиеся приемлемости отдельных условий (по каждому условию) предоставления краткосрочных и инвестиционных кредитов (отдельно) для организаций;

- указать, в какой мере обеспечены потребности организаций в кредите;

- дать оценку качеству автомобильных дорог в районе местоположения СХО;

- указать долю организаций, указавших любое из списка (приведенного в анкете) препятствий, затрудняющих СХО повышать конкурентоспособность;

- привести результаты о формах договоров, преобладающих в отношениях с потребителями и поставщиками, в разбивке по поставщикам; потребителями продукции растениеводства; потребителями продукции животноводства;

- дать оценку результатам покупки техники по лизингу, и указать какие основные проблемы, препятствующие более активному участию СХО в программах по лизингу, выделили организации в результате опроса;

- привести результаты участия СХО в программах по страхованию, и указать какие основные проблемы сдерживают более активное участие в этих программах;

- указать долю СХО, желающих найти частного инвестора. В случае если он уже есть – отметить, каким видом деятельности он занимается;

- оценить социально-экономические условия в районе местоположения СХО (градация: хорошие, средние, плохие) и их изменение за последнее время (улучшение, ухудшение, без изменений);

- проанализировать взаимосвязь между доходами сельского населения в районе местоположения СХО и ее финансово-экономическим состоянием.

3.9.3. По разделу: «Меры государственной аграрной политики»:

- необходимо привести результаты опроса СХО по эффективности основных мер государственной поддержки (градация: эффективная мера, неэффективная мера);

- указать результаты опроса по наиболее востребованным со стороны СХО направлениям государственной политики.

3.10. Обобщение результатов конъюнктурного опроса и разработка заключительных рекомендаций

Обобщение результатов опроса является заключительным этапом исследования.

Основные результаты опроса должны быть обобщены в выводах, завершающих анализ результатов опроса. Рекомендации органам управления сельским хозяйством должны содержаться в завершающей части разделов, посвященным оценке эффективности государственной аграрной политики и анализу структуры издержек крупных и средних СХО.

Заключительные рекомендации направлены на совершенствование методов организации и анализа результатов конъюнктурных опросов в перспективе при условии регулярности их проведения.

Предстоит разработать *оригинальную методику* оценки конкурентоспособности СХО на основе предложенной в данном отчете методики анализа структуры издержек СХО.

Представляет интерес использование метода кросс-анализа по наиболее и наименее благополучным группам СХО в целом по РФ, а также по регионам с учетом относительно успешных и проблемных (кризисных) субъектов Федерации.

С учетом результатов, полученных в 2008 году и особенностей возвратности заполненных анкет, предлагается ограничить сроки, в течение которых СХО должны заполнить и выслать заполненные анкеты (например, в течение двух недель с даты получения анкеты).

4. Анализ структуры издержек крупных и средних СХО, выявление значимых факторов конкурентоспособности.

4.1.Теоретическая концепция.

Известно, что конкурентоспособность организации или компании, главным образом, зависит от ее способности производить продукцию с наименьшими издержками.

В этом случае, влияние внешних по отношению к фирме факторов, в т.ч. факторов институционального характера, отходит на второй план. Предполагается, что их действие

в рамках отдельно взятой страны одинаково для всех компаний внутреннего для этой страны базирования. Непродуктивное влияние внешних факторов будет проявляться во взаимодействии производителей сырья с компаниями, осуществляющими его первичную обработку, в отсутствии эффективных товаропроводящих систем, в широкой дифференциации оптовых, а также розничных цен, в конечном счете - в ограниченных, по сравнению с развитыми рынками, условиями сбыта произведенной продукции и т.д.

Теория показывает, что эффект масштаба способствует снижению издержек производства, поэтому наиболее крупные компании должны добиваться преимуществ, в т.ч. за счет максимального снижения издержек.

Таким образом, в данном разделе предполагается исследовать практические результаты деятельности большого числа СХО для того, чтобы:

- во-первых, установить наличие зависимости между масштабом их деятельности, который, в частности, проявляется в объемах сбыта одноименной продукции и издержками производства. Это также необходимо для того, чтобы статистический массив, выбранный для исследования, оказался презентабельным, чтобы он в основной массе не вызывал споров или сомнений с точки зрения противоречий между основыми показателями и отражал принцип рационализма в рыночном поведении большинства компаний-участников данного исследования;

- во-вторых, установить зависимость между масштабом производства, а, следовательно, его эффективностью, и структурой затрат. В данном случае, мы полагаем, что в производстве конкретного вида продукции происходит закономерное изменение структуры затрат. В дальнейшем будет показано, что общие тенденции в изменении структуры затрат присущи различным видам производств.

Предварительно рассмотрим наиболее вероятные тенденции изменения отдельных видов издержек, а также структуры затрат фирмы безотносительно к сфере ее деятельности.

Фирма стремится к максимальной автоматизации своей деятельности. Почему это происходит?

Еще в работе А.Маршалла [1, с.334] было приведено универсальное правило, заключающееся в то, что «всякая производственная операция, которую можно превратить в однообразную, с тем, чтобы точно одинаковый предмет многократно изготовлять одним и тем же способом, рано или поздно непременно будет производиться машиной».

Допуская, что автоматы (или машины) при должном техническом обслуживании механические операции выполняют лучше людей за счет отсутствия ошибок, которые могут быть вызваны усталостью, в целом они обладают большей производительностью труда, способностью максимально точно и размеренно выполнять сложные механические

операции. Автоматы не могут покинуть отрасль с меньшей зарплатой, они не болеют (хотя без регулярного технического обслуживания могут выходить из строя) и время их работы не ограничено рамками обычного трудового дня.

Вместе с тем, высокая автоматизация труда требует подготовленного обслуживающего персонала.

Ограничением к полной автоматизации является более низкая оплата труда рабочих, выполняющих те или иные операции, по сравнению с затратами на содержание автоматов, выполняющих те же самые операции.

Другим видом ограничений могут быть социальные обязательства общества по трудоустройству работоспособного населения, которые могут быть решены мерами государственной социальной политики вместе с ценовыми механизмами регулирования рыночной экономики.

Таким образом, операции, стоимость выполнения которых автоматами на текущий момент является более низкой по сравнению с оплатой наемного труда, автоматизируются и в этом состоит основной теоретический посыл для дальнейших рассуждений.

Основной целью раздела является вывод и обоснование тенденций в изменении структуры затрат с ростом масштаба деятельности компаний.

Для достижения поставленной цели далее будет необходимо исследовать влияние «эффекта масштаба» на отдельные виды издержек, совокупность которых и образует общую сумму затрат

В зарубежных исследованиях влияние эффекта масштаба на микроуровне является предметом серьезного изучения. В частности, одно из известных направлений это – исследование MES (минимально эффективного размера масштаба или минимального размера деятельности, при котором фирма, начинает получать преимущества от масштаба) (например [2]-[4]), , между тем практически все известные работы затрагивают вопросы влияния «эффекта масштаба» на общие затраты.

Для достижения поставленной цели все внутрифирменные издержки были сгруппированы на убывающие с ростом масштаба производства и возрастающие при том же самом условии.

В работе были использованы данные бухгалтерского баланса о рыночной деятельности всех зарегистрированных в налоговых органах крупных и средних сельскохозяйственных организаций РФ за 2005 год (примерно 18 тыс.).

Развивая теоретическую концепцию, полагаем, что непропорциональное увеличение управленческих расходов, которое ведет к отрицательному действию «эффекта масштаба» связано, прежде всего, с текущими недостатками в организации производства и сбыта. Другими словами, предполагается, что в экономике действуют

идеальные формы организации производства и сбыта, которые позволяют использовать преимущества от масштаба независимо от объемов произведенной продукции.

Для того, чтобы изучить влияние «эффекта масштаба» на отдельные виды издержек предлагается исследовать структуру затрат компаний с различным масштабом производства, которые специализируются в производстве данного вида продукции.

Последнее необходимо для обеспечения максимальной степени «чистоты эксперимента». Дело в том, что отдельные виды затрат в базе данных бухгалтерских отчетов крупных и средних сельскохозяйственных организаций РФ представлены только в агрегированном виде.

Поскольку было принято допущение о том, что с увеличением масштаба производства происходит снижение издержек на производство единицы продукции, а, следовательно, наиболее конкурентоспособные компании обладают самыми большими масштабами производства, то в этом случае изменение удельных издержек в результате увеличения масштаба производства будет также означать их движение с ростом конкурентоспособности компании. Между тем, как это было отмечено ранее, на практике не всегда масштаб производства является гарантией высокой эффективности.

Все это говорит о том, что эмпирическая проверка изменений отдельных видов издержек с увеличением масштаба производства должна сопровождаться изучением показателей, характеризующих внутрифирменную эффективность на каждой выбранной стадии исследования масштаба производства.

Т.е. для выявления и обоснования тенденций изменения отдельных видов издержек с ростом конкурентоспособности, увеличение масштаба производства в данном виде деятельности должно сопровождаться, в целом, не снижением эффективности (по крайней мере). Только в этом случае движение удельных видов издержек будет обусловлено реальным действием «эффектом масштаба».

На этом этапе анализа, до проведения статистических исследований, следует принять ряд гипотез, которые в русле традиционных теоретических положений и логических рассуждений не могли бы стать объектами для критики.

Суть метода исследования влияния «эффекта масштаба» на отдельные виды издержек заключается в следующем. Предполагается, что структура затрат, или же движение (тенденция в изменении) удельных издержек данного вида с увеличением масштаба деятельности фирмы, меняется, причем характер этих изменений принимает форму тенденций для достаточно больших интервалов масштаба.

В данном случае нас будут интересовать *скорее тенденции*, в рамках которых происходит изменение удельных издержек данного вида, *чем конкретные пропорции или значения*.

Под влиянием увеличения масштаба деятельности одни виды удельных издержек будут убывать, в то же самое время другие виды станут возрастать. Для того чтобы избежать эффектов, связанных с выпуском фирмой других продуктов, в исследовании необходимо использовать данные компаний с высоким уровнем специализации.

Анализ изменений удельных издержек на разных этапах масштаба деятельности фирмы позволит сделать обоснованные выводы о тенденциях, присущих движению затрат данного вида в условиях меняющегося масштаба производства.

Если на определенных этапах масштаба удельные издержки данного вида остаются без изменений, то это означает, что масштаб деятельности на данном интервале не влияет на издержки и эти затраты возрастают пропорционально объему выпуска продукции. Снижение доли затрат данного вида с увеличением масштаба производства означает влияние «эффекта масштаба» на сокращение этих издержек, увеличение доли затрат с ростом масштаба указывает на положительное по отношению к конкурентоспособности фирмы действие «эффекта масштаба» для данных видов издержек.

Безусловно, изменение удельных издержек данного вида в структуре затрат с изменением масштаба производства подвержено влиянию прочих удельных затрат, однако вследствие того, что, изменение долей издержек в единой структуре происходит пропорционально их абсолютным величинам, результаты для каждого интервала масштаба имеют объективный, сбалансированный характер

Продолжим наши рассуждения относительно того, что должно происходить с удельными затратами компаний в рамках принятых за основу ранее теоретических положений, в которых идея экономического прогресса заключалась в замене наемного труда автоматическими устройствами.

1. Во-первых, как это следует из теории, должно происходить сокращение расходов на заработную плату в общих затратах.

2. Основные средства характеризуются долей амортизационных отчислений. С ростом автоматизации производственных процессов должна увеличиваться общая стоимость основных средств производства. На предприятиях со старой техникой и оборудованием ее стоимость снижается.

Следовательно, абсолютная величина расходов на амортизацию должна возрастать в условиях более эффективного производства. Доля перенесенной стоимости основных средств производства на единицу продукции в таких условиях будет ниже за счет выпуска большего объема продукции с помощью более производительной новой техники.

3. Новая техника, как правило, не требует существенных затрат на ее обслуживание. Затраты на запчасти, ремонт и строительные материалы в более конкурентоспособных компаниях скорее всего будут ниже, поскольку машины и

оборудование, производственные помещения находятся здесь в лучшем состоянии и реже требуют ремонта. Вместе с тем, стоимость запчастей для новой техники, скорее всего, выше, чем для устаревшей. Кроме того, в организациях с низкой конкурентоспособностью ремонт зачастую осуществляется собственными силами, что заменяет качественное техобслуживания со стороны профильных организаций, срок службы старых запчастей удлиняется вместо того, чтобы заменить их на новые.

4. В целом сумма расходов на те виды оборотных средств, которые способствуют улучшению качественных характеристик продукции, в организациях с лучшим положением на рынке, должна возрастать.

5. Затраты на электроэнергию в энергоемких видах производств в более благополучных организациях должны быть ниже за счет использования более рациональных систем энергосбережения.

6. Расходы на горюче-смазочные материалы растут в организациях, деятельность которых пространственно не сконцентрирована. В одинаковых видах деятельности конкурентоспособные компании используют более экономичные технологии и добиваются снижения этого вида затрат.

7. В целом, более масштабное и конкурентоспособное производство имеет и наиболее капиталоемкий характер за счет использования самой надежной и производительной (а значит и самой дорогой) техники, больших затрат на оборотные средства, ведущих к улучшению качества продукции и т.д., вместе с тем затраты на производство единицы продукции в конкурентоспособном производстве минимальны.

Каждое из перечисленных предположений было принято с учетом того, что в производстве данной продукции все компании применяют одинаковые технологии.

Предварительный анализ показал, что в отдельных случаях отсутствует убежденность, касающаяся движения отдельных видов затрат с ростом масштаба (или конкурентоспособности), т.е., с одной стороны, имеется ряд аргументов для движения удельных издержек данного вида в направлении роста, с другой стороны, есть основания считать, что с ростом масштаба (или конкурентоспособности) они должны снижаться (например, расходы на запчасти). В этом случае только анализ статистических данных позволит сделать обоснованный вывод относительно реальных тенденций в изменении удельных затрат того или иного вида.

Представим в развернутом виде затраты на производство продукции *i* в следующем виде:

$$C_i = C_i^{POL} + C_i^{energy} + C_i^{wages} + \sum_{s_i} C_{is_i}^{current_assets} + C_i^{depreciation} + \sum_{k_i} C_{ik_i}^{current_assets} + \\ + C_i^{maintenance} + C_i^{R\&D} + C_i^{other} \quad (1)$$

где C_i^{POL} – затраты на горюче-смазочные материалы;

C_i^{energy} – затраты на электроэнергию;

C_i^{wages} – оплата труда;

$C_i^{depreciation}$ – расходы на амортизацию основных средств;

$C_i^{current_assets}$ – расходование оборотных средств;

k_i – число видов оборотных средств, ведущих к улучшению качества продукции i;

s_i – число видов оборотных средств, не влияющих на улучшение качества продукции i;

$C_i^{R\&D}$ – затраты на научно-исследовательские работы;

$C_i^{maintenance}$ - затраты на техническое обслуживание и ремонт;

C_i^{other} – прочие затраты.

Рассмотрим наиболее вероятные изменения при условии более эффективного использования ресурсов, в т.ч. за счет эффекта от масштаба (см. табл.22).

При этом динамика отдельного вида затрат в общей структуре может зависеть от множества факторов, прежде всего таких как отраслевая специфика и наличие или отсутствие сравнительных преимуществ в производстве данного вида продукции.

Среди рассмотренных видов удельных затрат к числу убывающих с ростом конкурентоспособности следует отнести:

- затраты на горюче-смазочные материалы;
- затраты на электроэнергию;
- заработную плату;
- затраты на запасные части и техническое обслуживание оборудования;
- другие виды затрат на оборотные средства, которые не влияют на качество продукции (стоимость единицы оборотных средств этого вида фактически не меняется в компаниях с разной конкурентоспособностью).

Виды удельных затрат, возрастающих с увеличением конкурентоспособности:

- расходы на амортизацию;
-затраты на оборотные средства, способствующие улучшению качества продукции;
- затраты на научно-исследовательские работы.

Таблица 22

Изменения в структуре издержек с ростом конкурентоспособности компании

№	Виды затрат	Изменения удельных затрат данного вида
1	C_i^{POL}	Затраты на горюче-смазочные материалы должны сокращаться, в связи с тем, что количество транспортных средств должно увеличиваться не пропорционально, а меньшими темпами, чем выпуск. Кроме того, этот вид издержек характеризует выгоды или недостатки местоположения компании, производственная деятельность которой пространственно сконцентрирована.
2	C_i^{energy}	Более капиталоемкое производство требует больших затрат электроэнергии в абсолютном выражении, однако за счет эффекта масштаба, внедрения ресурсосберегающих технологий удельные затраты этого вида должны сокращаться.
3	C_i^{wages}	Автоматизация производственных процессов способствует вытеснению ручного труда. Если ручной труд и останется на отдельных участках, то за счет эффективной организации он будет ограничен.
4	$C_i^{depreciation}$	Замена ручного труда автоматическими устройствами ведет к повышению удельного веса затрат этого вида.
5	$C_{ik}^{current_assets}$	Наиболее передовые компании применяют оборотные средства, способствующие улучшению качества продукции.
6	$C_i^{maintenance}$	Применение более новой техники и производственного оборудования позволяет в условиях применения одинаковых технологий снижать затраты на техническое обслуживание.
7	$C_i^{R\&D}$	Использование новых научных достижений или внедрение новых технологий, замена техники и производственного оборудования на более производительные образцы позволяет существенно повысить конкурентоспособность компании. Следовательно затраты на научные исследования в успешных компаниях должны расти.

4.2. Структура затрат компании: тенденции в изменении с ростом объемов продаж.

В рамках эмпирического анализа была использована статистическая база данных о деятельности всех крупных и средних СХО (18124 ед.) Российской Федерации за 2005 год.

В связи с тем, что затраты в базе не были дифференцированы по различным видам деятельности, а даны в целом по компании (хозяйству), было принято решение изучить изменение затрат у специализированных компаний.

Критерием уровня специализации считалась доля продаж компанией продукции данного вида в общем объеме реализации.

Для статистических исследований были выбраны следующие сектора товарного производства: говядина; свинина, мясо птицы, яйцо птицы, цельное молоко, картофель и подсолнечник.

В целом достаточно низкое число специализированных СХО по многим отраслям производства сельского хозяйства РФ обусловило необходимость выбора в качестве критериев следующие величины:

- 90% (производство говядины, цельного молока, свинины и яйца птицы);
- 70% (производство мяса птицы, картофеля и подсолнечника).

Методика анализа структуры затрат компаний

После того, как специализированные компании были отобраны, полученный массив был отсортирован по возрастанию дохода.

Затем, весь отобранный по критериям (70% и больше; 90% и больше) массив был разделен на четыре равные группы (квартили) в соответствии с принципом – чем выше доход, тем ниже номер квартиля. Так, четверть компаний с наиболее высокой выручкой составили основу первого квартиля.

Если количество компаний не было кратно четырем, то есть массив не мог быть разделен на четыре равные группы, неполной группой была последняя, четвертая группа. Так, если число специализированных компаний было 58 ед., то численность первых трех квартилей составляла по 15 ед., а последнего – 13 ед.

Для каждого квартиля рассчитывались две группы показателей.

Первая, которая включала средние для каждого квартиля удельные издержки данного вида в структуре затрат:

- оплата труда;
- семена;
- корма;
- затраты на прочую продукцию сельского хозяйства (навоз, подстилка и т.д.);
- минеральные удобрения;
- нефтепродукты;
- электроэнергия;
- запасные части, ремонтные и строительные материалы;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Анализ результатов по четырем квартилям позволяет установить наличие или отсутствие зависимостей в изменении долей затрат данного вида с ростом дохода,

полученного от реализации отдельных видов продукции, или оценить движение удельных издержек с ростом масштаба производства.

Вторая группа: средние для каждого квартиля показатели (цена единицы продукции, себестоимость единицы продукции, посевная площадь, специализация).

В качестве основного критерия, в соответствии с которым компании были разделены на группы, была выбрана доходность или продажи продукции данного вида.

Выбор критерия был обусловлен, с одной стороны, положениями теории, предусматривающими снижение издержек (а значит более эффективное ведение хозяйства) с увеличением масштаба производства, с другой стороны, текущим состоянием российского агропродовольственного сектора, в частности тем, что только для 13,7% крупных и средних компаний в 2005 году молочное производство было прибыльным. Вполне возможно, что определенную роль в столь скептической оценке сыграло качество статистики и неучтенные теневые операции.

Безусловно, выбранный критерий безотносительно к внутрифирменной эффективности сразу же выдвигает вперед крупные компании с большими объемами продаж.

Но, принимая этот критерий, и руководствуясь положениями теории, в соответствии с которыми более крупные фирмы за счет эффекта от масштаба в большей мере снижают издержки в производстве однородной продукции, в статистических исследованиях необходимо будет дополнить анализ движения удельных издержек оценкой эффективности производства продукции в компании для соответствующих размеров масштаба и только в тех случаях, когда увеличение масштаба производства совпадает, по крайней мере, с неухудшением эффективности внутрифирменного производства, выводы относительно действия «эффекта масштаба» на отдельные виды издержек смогут приобрести необходимую обоснованность.

Далее в анализе удельных издержек в квартилях будут учитываться аспекты эффективности, один из которых, в частности, выражается в анализе себестоимости производства единицы однородной продукции в компании.

Представляется, что было бы более продуктивно исследовать изменение удельных издержек данного вида сразу для нескольких видов продукции и только затем сделать необходимые выводы.

После этого будет выполнен анализ эффективности по квартилям для компаний, специализирующимся в производстве данного вида продукции, чтобы подтвердить обоснованность полученных результатов в каждом конкретном случае.

В качестве критерия внутрифирменной эффективности будет рассматриваться средняя себестоимость и прибыльность единицы продукции в организациях взятого квартиля, а также доля затрат в стоимости реализованной продукции.

4.3. Результаты эмпирической проверки.

I. Анализ удельных затрат.

В рамках исследования были рассчитаны значения для всех видов затрат, а именно:

- затраты на оплату труда;
- затраты на семена;
- затраты на корма;
- прочая продукция (навоз, подстилка и т.д.);
- затраты на минеральные удобрения;
- затраты на нефтепродукты;
- затраты на топливо (дрова и т.п.);
- затраты на запасные части, ремонтные и строительные материалы;
- затраты на оплату услуг и работы, выполненные сторонними организациями;
- аморитзация основных средств;
- прочие затраты.

Были изучены и проанализированы все перечисленные виды затрат за исключением: «прочая продукция» и «прочие затраты», а также: «затраты на топливо», «затраты на оплату услуг, выполненные сторонними организациями».

1. <u>Амортизация основных средств.</u>

Гипотеза: удельные затраты на амортизацию с ростом конкурентоспособности компаний должны увеличиваться.

Необходимо отметить, что использование основных средств в каждом конкретном виде производства определяется сложившимися условиями и достигнутым на текущий момент техническим уровнем отрасли. Как правило, это связано с объективными возможностями и экономической целесообразностью замены определенной части ручного труда на механизированный, части низкотехнологичного механизированного труда на более высокотехнологичный.

Подсолнечник.

Доля расходов на амортизацию основных средств трактуется в рамках принятой гипотезы неоднозначно, т.е. с повышением конкурентоспособности компании сокращается доля расходов на амортизацию (см. таблицу 4 Приложения 3).

Вместе с тем основные диспропорции в полученные результаты вносят по одной компании из третьего и четвертого квартилей.

Невероятно высокие расходы на амортизацию каждой из них при условии относительно низкого уровня производства можно отнести к разряду крайних случаев: наличие на балансе не задействованных больших производственных помещений или мощностей, вызванные, скорее всего, шагами, не предусматривающими развитие данной организации, а скорее – наоборот. Подобные ситуации, возможно, характеризуют специфическую для российских условий стратегию лиц, заинтересованных в банкротстве компании при условии достижения ими определенной выгоды.

Если принять соответствующие данные этих СХО за средние по группам результаты станут подтверждать предположение.

Подобная корректировка не должна сказаться на величинах других удельных затрат, поскольку даже если величина одного показателя вызывает сомнения и корректируется, то остальные, в непомерной степени не расходящиеся с аналогичными показателями этой группы, должны быть признаны достоверными. Это обусловлено тем, что для каждого другого вида затрат указана абсолютная величина, кроме того приведено абсолютное значение общих затрат, следовательно ничего не остоется, как только доверять остальным относительным величинам затрат. При этом можно положить, что разница между прежним значением показателя и его скорректированной величиной находится в показателе «остальные затраты», который в этой работе подробно не изучается.

Говядина.

Общая картина со снижением доли амортизационных отчислений по мере уменьшения конкурентоспособности искажается за счет увеличения этой доли затрат у компаний четвертого квартиля.

В одной компании из этой группы доля расходов на амортизацию превышает 95% всех затрат, абсолютная величина расходов на амортизацию соответствуют аналогичным расходам у некоторых компаний первого квартиля, реализация продукции в которых более чем в тысячу раз превышает продажи этой компании. Следовательно, размер расходов на амортизацию в этом случае представляет статистическую ошибку или же эту величину следует отнести к разряду крайних случаев, когда экономическое поведение фирмы противоречит принципам рыночного рационализма.

В другой компании того же квартиля все расходы складываются из заработной платы и амортизации, любой другой поименованный вид затрат, включая специфический для животноводства вид расходов на корма (для животных), равен нулю. Данные по этой компании также отнесены к сомнительным.

Когда показатели этих двух СХО были взяты в качестве среднего по этой группе, полученные результаты стали соответствовать принятой гипотезе.

Картофель.

Показатель третьего квартиля несколько выбивается из общей тенденции (см. таблицу 2 Приложения 3). В этом квартиле доля амортизационных отчислений в двух компаниях соответствуют данному виду расходов в компаниях первого квартиля с объемами продаж в десять раз большими.

Принимая значения средними по группе, получаем среднюю величину удельных затрат – 0,071004. Гипотеза подтверждается.

Свинина. В этой продуктовой группе показатель четвертого квартиля выбивается из предшествующей закономерности (см. таблицу 6 Приложения 3). В четвертом квартиле величина амортизационных отчислений у двух хозяйств приблизительно равна аналогичным величинам показателя у компаний первого квартиля, но объемы реализации в них примерно в 100 раз больше. Занимаясь производством свинины, эти компании терпят большие убытки, а, следовательно, их экономическое поведение нельзя трактовать как рациональное.

Еще одна компания имеет достаточно высокую долю расходов на амортизацию – 0,304636, при этом у нее полностью отсутствуют расходы на нефтепродукты, электроэнергию и обслуживание. В этом случае логичным объяснением может быть то, что оборудование и техника, числящиеся на балансе, не участвуют в производственном процессе.

Следовательно, было бы целесообразно привести удельные величины этих компаний к среднему по группе. В результате этого получаем – 0,026446, однако данный результат незначительно, но все же несколько превышает аналогичные показатели в других квартилях.

Кроме того, в этой группе всего 30,8% хозяйств являются прибыльными, убытки в неприбыльных хозяйствах в среднем в 6,7 раза превышают доход. Здесь можно говорить о тяжелом финансовом положении большинства членов группы, при котором величины удельных показателей не подтверждают их стремление к рыночному рационализму.

Одно из наиболее вероятных объяснений состоит в том, что большая часть числящихся на балансе основных средств компаний этой группы не задействована в производстве.

Молоко. В третьем и четвертом квартилях результаты несколько расходятся с гипотезой (см.таблицу 3 Приложения 3).

В соответствии с данными статистики одна из компаний четвертого квартиля тратит 89% всех своих расходов на амортизацию, при этом у нее отсутствуют расходы на нефтепродукты, электроэнергию и обслуживание, убытки этой фирмы более чем в три раза превышают доход, что позволяет отнести этот результат к разряду крайних (не согласующихся с рациональным поведением). Поэтому, в данном случае величина амортизационных отчислений была принята за среднюю по группе – 0,045434.

В третьем квартиле каких-либо серьезных отклонений в показателях отдельных компаний выявить не удалось. Вместе с тем, в целом данные по массиву компаний, специализация которых в производстве молока равна 90% и выше, коэффициент корреляции между доходом и прибылью составляет – (минус) -0,6695. Другими словами, многие наиболее доходные и крупные компании работают в убыток.

Следовательно, в данном сегменте агропродовольственного рынка России, как показывает статистика, специализация компаний пока не позволяет реализовать преимущества от масштаба и вполне вероятно, что этот факт сказывается на распределении компаний по квартилям (или по доходу) и объясняет относительно высокие удельные расходы на амортизацию в третьем квартиле.

Яйцо. Для продукции данного вида принятая гипотеза подтверждается практически полностью (см. таблицу 7 Приложения 3).

Мясо птицы.

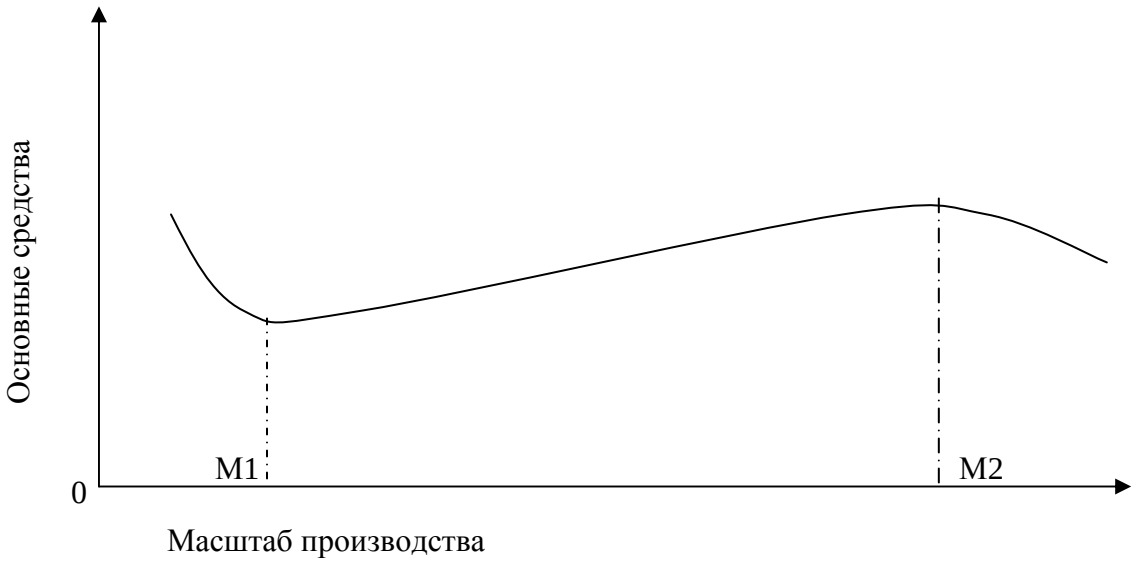

Рис 2. Изменение удельных издержек на амортизацию основных средств с ростом масштаба производства компании.

Для производителей птицы на первый взгляд наблюдается скорее противоположная тенденция (см. таблицу 5 Приложения 3). Однако, с учетом того, что

этот сектор является наиболее конкурентоспособным, можно предположить, что некоторое снижение доли расходов на амортизацию основных средств в наиболее успешных компаниях как раз и является следствием влияния «эффекта масштаба» на самых отдаленных (или максимальных) рубежах масштаба. Этот аспект должен быть учтен при обобщении имеющегося материала по всем рассматриваемым продуктовым секторам (см.рис 2).

Как следует из графика на рис. 2, низкоконкурентоспособные компании с масштабом производства [0; M1] в ряде случаев имеют относительно высокие расходы на амортизацию основных средств вследствие неэффективного использования или использования только их части.

Для компаний, масштаб деятельности которых ограничен промежутком [M1;M2] (а таких большинство) принятая гипотеза соблюдается (удельные расходы на амортизацию основных средств возрастают с увеличением масштаба).

Наиболее крупные компании, масштаб производства которых превышает M2 начинают получать дополнительные выгоды от масштаба.

Выводы:

1. Наличие на балансе у низкоконкурентоспособных компаний, скорее всего, незадействованных в производстве или же неполностью задействованных основных средств приводит к тому, что в ряде случаев наблюдается увеличение доли расходов на амортизацию.

2. В высококонкурентоспособных компаниях по достижении достаточно больших объемов выпуска (для сектора птицы – примерно от 100 тыс. центнеров мяса в год) действие эффекта масштаба проявляется в некотором снижении удельных расходов на амортизацию основных средств.

2. Удельные затраты на оплату труда имеют четкую тенденцию к росту с уменьшением масштаба производства мяса птицы, свинины, молока (что служит подтверждением принятой гипотезы).

Для картофеля, подсолнечника эта тенденция заметна, хотя и не проявляется столь явно.

Для производителей птичьего яйца данные удельные затраты несколько снижаются, затем в четвертом квартиле значительно возрастают. Как представляется, определенную роль на результаты первых трех квартилей оказали существенные различия в площадях. Большая рассредоточенность производства, как правило, способствует привлечению большего числа ресурсов, в т.ч. – трудовых.

Ситуация с производителями говядины не столь однозначна, как это могло бы показаться на первый взгляд. Хозяйства первого квартиля, в отличие от других, занимались производством растениеводческой продукции, потому для корректного сравнения требуется оставить для компаний первого квартиля только затраты в животноводстве. Получаем долю затрат – 0,195413.

Если рассматривать данные для первых трех квартилей, можно говорить о результатах, в целом подтверждающих гипотезу. Однако значения четвертого квартиля показывают снижение доли затрат на оплату труда.

Большинство предприятий четвертой группы имеют годовой доход меньший, чем 100 тыс. руб., а также существенное отрицательное сальдо. Можно предположить, что большой контраст хозяйств этой группы к остальным компаниям, основанный на серьезных текущих проблемах, позволяет трактовать результаты этого квартиля как непрезентативные с точки зрения логики рыночного поведения.

Вывод:

В низкорентабельных секторах (таковым в настоящее время является производство говядины в России) деятельность компаний-аутсайдеров имеет выраженно проблемный и противоречивый, с точки зрения логики рационального поведения, характер, поэтому анализ удельных затрат данного вида требует дополнительного изучения прочих параметров хозяйственной деятельности.

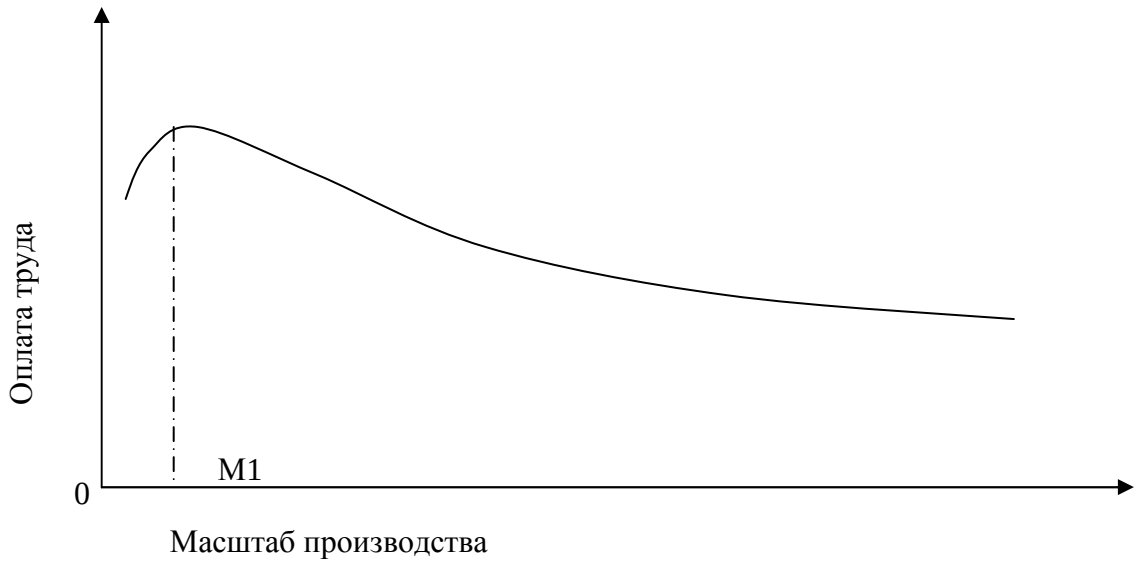

Рис 3. Изменение удельных издержек на заработную плату с ростом масштаба производства компании.

Как приведено на графике (см.рис.3) у проблемных компаний с масштабом [0;M1] вероятен некоторый рост удельных расходов на оплату труда, при дальнейшем увеличениии масштабов производства происходит сокращение удельных расходов на оплату труда.

Гипотеза: сумма расходов на те виды оборотных средств, которые способствуют улучшению качественных характеристик продукции, в организациях с лучшим положением на рынке, должна возрастать.

Удельные затраты вида 3-5 представляют собой затраты, которые влияют на качество продукции. Следовательно, эти виды удельных затрат должны возрастать с увеличением конкурентоспособности.

3. Изменение удельных затрат на семена целесообразно исследовать в компаниях, специализирующихся на производстве растениеводческой продукции.

Для подсолнечника в целом подтверждается снижение удельных затрат на семена при снижении конкурентоспособности.

Для картофеля затраты на семена по абсолютной величине в расчете на один гектар снижаются, также как, впрочем, снижаются и общие затраты. Между тем, удельные величины возрастают.

Отчасти качество результатов страдает по причине низкого уровня специализации (только 70% и выше) СХО в производстве картофеля, т.е. на результаты могли повлиять и прочие виды деятельности.

Другим и, как представляется, наиболее вероятным объяснением может быть то, что в данном случае качество (а, следовательно, и стоимость) семян (или посадочного материала) у компаний с разной конкурентоспособностью было примерно одинаковым. Между тем для того чтобы выполнялось условие снижения удельных затрат на семена с ростом масштаба, необходимо чтобы этот вид оборотных средств влиял на качество, а значит сам по себе был более качественным, т.е. имел бы более высокую стоимость.

В данном случае, если судить по затратам семян на один гектар, в производстве различающихся по конкурентоспособности компаний использовались семена примерно одного качества.

4. Доля затрат на корма снижается с увеличением номера квартиля у компаний, специализирующихся на производстве мяса.

У компаний, деятельность которых прямо не связана с откормом скота или птицы, четкой тенденции снижения не наблюдается. В хозяйствах молочного направления (как

это следует из таблицы 3 Приложения 3) четвертого квартиля доля затрат на корма вновь повышается.

В двух компаниях этого квартиля достоверность данных вызывает сомнение, или же их поведение противоречит логике рынка. У одной из этих компаний затраты полностью состоят из расходов на корма, во второй этот вид расходов составляет – 98,6%.

После приведения соответствующих значений к средней величине по группе – 0,345909 гипотеза полностью подтвердилась.

Для производителей яйца требуется дать пояснения (см. таблицу 7 Приложения 3). Если на первый взгляд может показаться, что только показатель третьего квартиля отклоняется от гипотетической закономерности, более вероятно, что все-таки были занижены средние величины издержек первых двух квартилей. Это могло быть следствием того, что хозяйства первого и второго квартиля располагают большими производственными площадями (см. таблицу 14 Приложения 3), часть которых они могли бы использовать под производство кормов или кормовых инградиентов, что в результате позволило снизить их конечную стоимость.

5. Затраты на минеральные удобрения, как вида оборотных средств, способствующего улучшению качества продукции, по растениеводческим направлениям (производство подсолнечника, картофеля) снижаются с увеличением номера квартиля, что является подтверждением гипотезы.

Вывод:

Результат анализа видов оборотных средств, влияющих на качество продукции, не всегда так очевиден, как это может показаться на первый взгляд. Существует ряд производств, в которых на качество продукции отчасти влияют расходы электроэнергии (например, производство продукции в теплицах).

Среди рассмотренных случаев показателен пример с картофелем. Использование хозяйствами разных групп примерно одинакового по цене посевного материала, или отсутствие по какой-либо специфической причине существенных различий в его качестве (а, следовательно, и цене), движение данных удельных издержек с ростом масштаба производства может дать обратную картину.

Таким образом, с учетом сделанных выводов, для удельных затрат, влияющих на качество продукции, подтверждается тенденция их увеличения с ростом масштаба (см. рис.3).

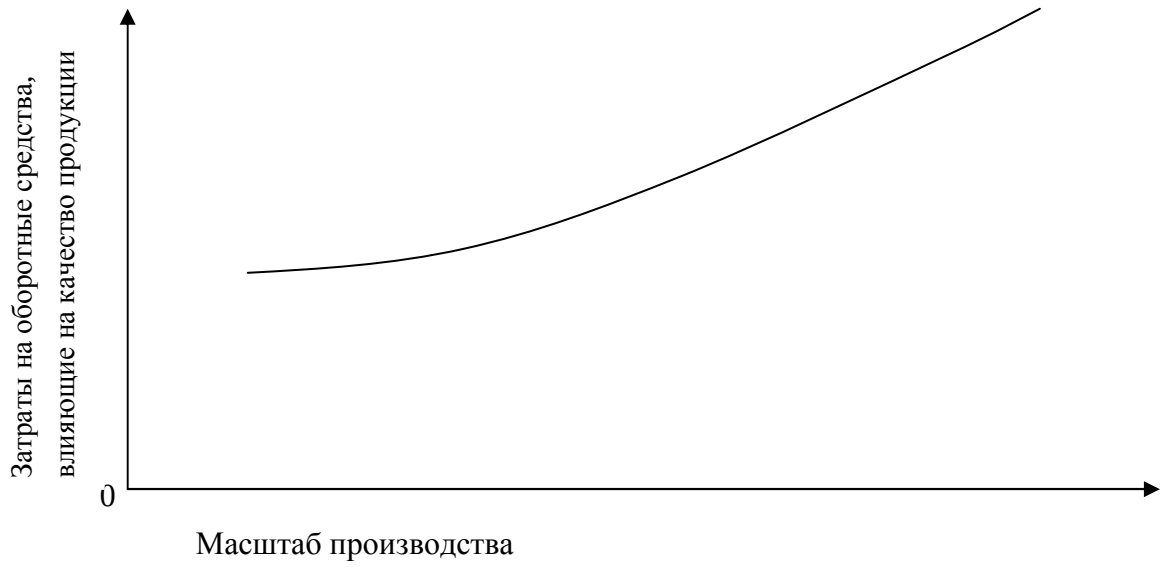

Рис 3. Изменение удельных издержек на оборотные средства, влияющие на качество продукции, с ростом масштаба производства компании.

6. Доля затрат на нефтепродукты.

Гипотеза: В одинаковых видах деятельности конкурентоспособные компании используют более экономичные технологии и добиваются снижения удельных затрат этого вида.

У производителей яиц и картофеля тенденция по крайней мере не сокращения относительных затрат на нефтепродукты с уменьшением конкурентоспособности вполне очевидна.

Для подсолнечника проблемным с точки зрения подтверждения гипотезы звеном является низкое среднее значение удельных расходов на ГСМ в четвертом квартиле (см. таблицу 4 Приложения 3). Вместе с тем, одна из компаний этой группы, чья площадь составляет около 30% от суммы площадей компаний этого квартиля, не имеет расходов на ГСМ. Устанавливая расходы на ГСМ как 30% от издержек этого вида по квартилю, получим удельный вес расходов на ГСМ –0,184509 и приемлемый для подтверждения гипотезы результат.

Для молока относительно низкое среднее значение удельных расходов на ГСМ (см. таблицу 3 Приложения 3) объясняется малой величиной площадей у хозяйств четвертого квартиля (см. таблицу 10 Приложения 3).

Довольно высокая доля затрат у производителей говядины первого квартиля (см. таблицу 1 Приложения) объясняется большим на порядок средним размером площадей,

соответственно несколько низкое значение третьего квартиля – минимальным средним значением площадей среди всех квартилей.

Для свиноводческих компаний аналогичная картина наблюдается соответственно для хозяйств первого и четвертого квартилей.

Более чем у 2/3 компаний-производителей мяса птицы из четвертого квартиля практически отсутствуют производственные площади, и это может служить объяснением низких удельных расходов на нефтепродукты.

Вывод: анализ удельных расходов на нефтепродукты следует дополнять данными о географии деятельности компании. При условии примерно равной географии, в структуре затрат более успешных компаний удельные расходы на нефтепродукты занимают меньшую долю.

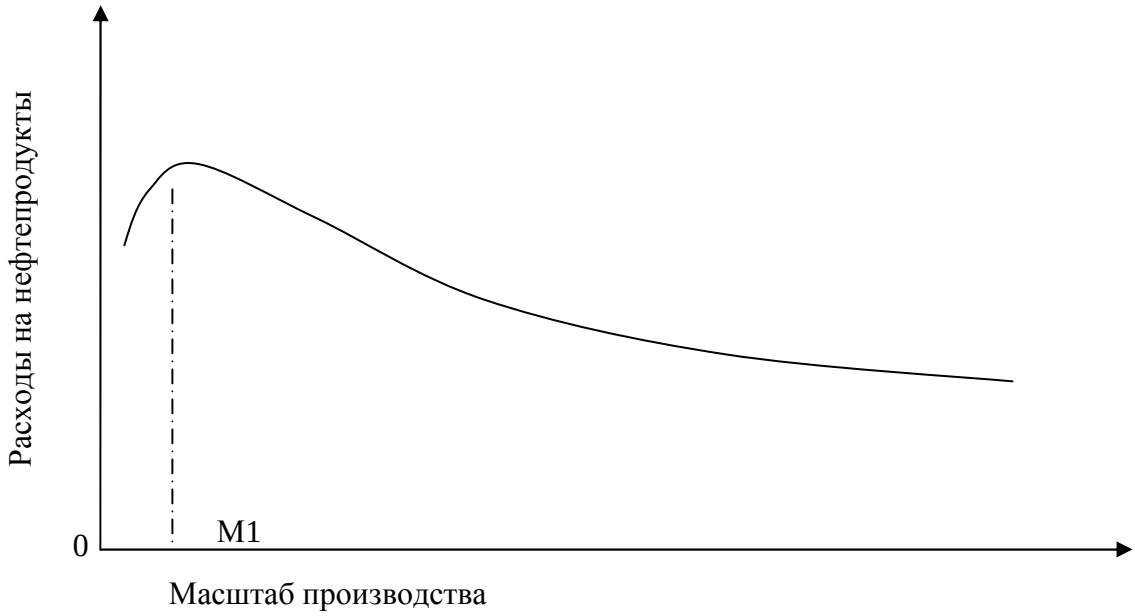

Рис 4. Изменение удельных издержек на нефтепродукты с ростом масштаба производства компании.

8. Удельный вес расходов на электроэнергию у производителей мяса птицы, яиц, картофеля растет с уменьшением конкурентоспособности (что подтверждает принятую гипотезу). К этому числу можно отнести и производителей свинины.

В производстве молока результаты четвертого квартиля не подтверждают предшествующую тенденцию (см. таблицу 3 Приложения 3).

Анализ показал, что в этих хозяйствах производственные процессы, скорее всего, осуществляются вручную, поскольку у них фактически отсутствуют расходы на

электроэнергию, нефтепродукты и амортизацию основных средств. В частности, у 70% компаний группы полностью отсутствуют затраты на электроэнергию.

Можно говорить о различиях в технологиях, одна из которых, вероятно, основана на применении ручного труда.

У подсолнечника величина этого показателя в третьем квартиле несколько выпадает из общей закономерности, однако в целом тенденция служит подтверждением гипотезы.

В производстве говядины наблюдается обратная тенденция, т.е. одновременно со снижением масштаба сокращается доля расходов на электроэнергию (см. таблицу 1 Приложения 3). Это происходит по причине того, что в менее конкурентоспособных хозяйствах, скорее всего - из экономии, многие производители полностью отказываются от этого вида ресурсов.

Другими словами, конкурентоспособные хозяйства применяют менее энергозатратное оборудование, в то время как неконкурентоспособные старое оборудование практически не используют. Это подтверждает то, что сохраняются высокие расходы на амортизацию и в то же время отсутствуют затраты на электроэнергию.

Вывод:

В таких низкорентабельных секторах, к которым относится российское молочное производство и производство говядины, масштабы деятельности в нынешних условиях не дают заметных преимуществ в снижении себестоимости) (см. табл.8 Приложения 3). Так, только производители говядины первого квартиля в состоянии получать прибыль.

Следовательно, удельные издержки на электроэнергию в этих видах производств, в условиях отсутствия достаточно сильной мотивации к развитию бизнеса, в режиме острой экономии средств на определенном этапе могут сокращаться одновременно со снижением конкурентоспособности (см. рис.5).

Как следует из графика (см.рис.5) на интервале [M1;M2] недостаточно эффективные компании в низкоконкурентном секторе испытывают рост удельных затрат на электроэнергию одновременно с улучшением своего положения.

В компаниях с масштабом производства большим M2 и положительной эффективностью удельные затраты на электроэнергию снижаются.

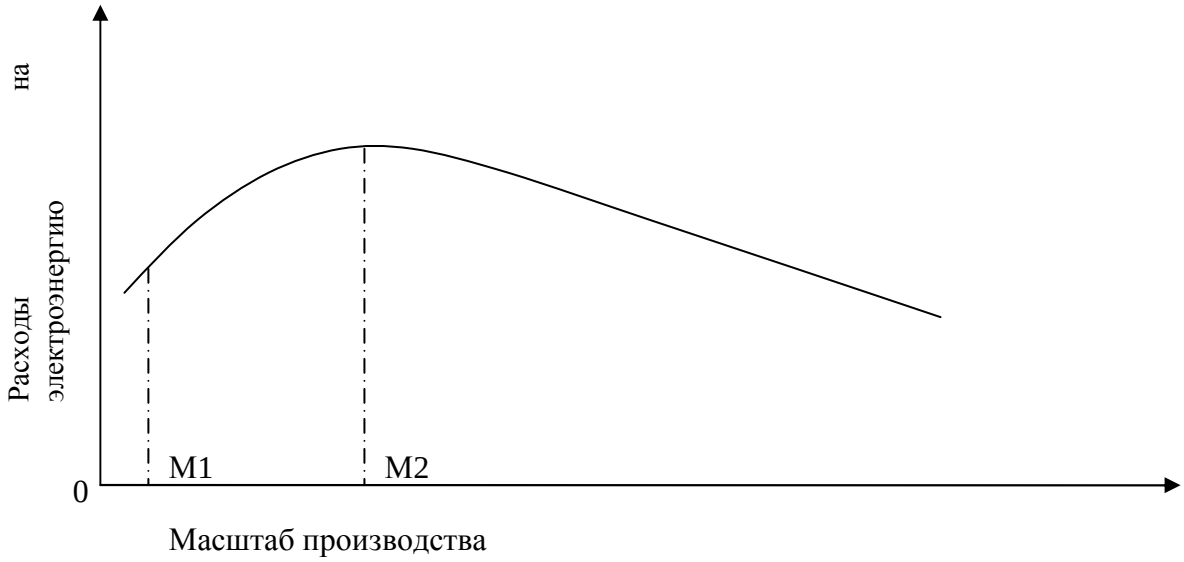

Рис 5. Изменение удельных издержек на электроэнергию с ростом масштаба производства компании.

9. Затраты на запасные части, ремонтные и строительные материалы в растениеводстве.

Гипотеза: затраты на запчасти, ремонт и строительные материалы в более конкурентоспособных компаниях скорее всего будут ниже, поскольку машины и оборудование, производственные помещения находятся здесь в лучшем состоянии и реже требуют ремонта.

Более конкурентоспособные хозяйства располагают более новым техническим оборудованием, обслуживание которого требует меньших затрат чем содержание старых образцов, числящихся на балансе менее конкурентоспособных организаций.

Для секторов: свинина, мясо птицы и яйцо это утверждение выполняется. Для организаций молочного профиля из четвертого квартиля по причине отсутствия других видов расходов, кроме как затрат на корма и на заработную плату, утверждение не выполняется. Данные виды затрат полностью отсутствуют в 70% молочных хозяйств.

Абсолютные величины этих затрат снижаются из расчета на один гектар в растениеводческих хозяйствах (производителях картофеля и подсолнечника). Анализ удельных величин не выявил требуемой устойчивой динамики, как представляется, по причине относительно низкого уровня специализации (70%), а также агрегирования в одной группе расходов на запчасти и строительные материалы.

Снижение доли затрат на запчасти со снижением конкурентоспособности, скорее всего, объясняется отсутствием необходимых средств у хозяйств с менее эффективной организацией бизнеса на их приобретение и техническое обслуживание.

Исследование показало, что только производители говядины из первого квартиля имеют средства на покупку запасных частей и деталей для ремонта. Хозяйства из других групп, скорее всего, вынуждены самостоятельно ремонтировать старые детали.

Вывод.

В ряде производств, например, в молочном или производстве говядины по разным причинам неконкурентоспособные организации не используют промышленное оборудование, отсюда, как следствие, - относительно низкие расходы на электроэнергию и запасные части.

С другой стороны более конкурентоспособные компании могут инвестировать средства в строительство производственных помещений.

В отраслях с большими циклами (пример – производство говядины) даже конкурентоспособные по отечественным меркам хозяйства работают на устаревшем оборудовании, а менее конкурентоспособные предпочитают не менять, а ремонтировать вышедшие из строя детали.

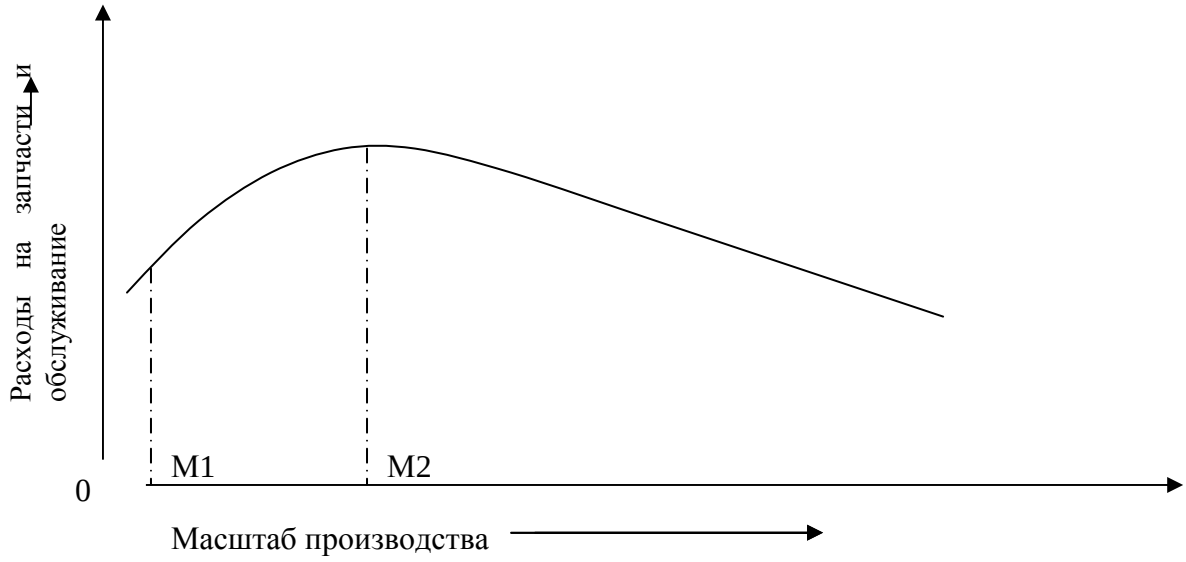

Рис 6. Изменение удельных издержек на запчасти и обслуживание с ростом масштаба производства компании.

На рис.6 представлен график зависимости удельных расходов на запчасти и обслуживание от масштаба деятельности компании, который по своему виду повторяет предыдущий график зависимости удельных расходов на электроэнергию от масштаба производства.

4.4.Анализ изменения себестоимости и прибыльности производства на каждом исследуемом этапе масштаба производства компаний.

Как было отмечено выше, обоснованность тенденций в движении отдельных видов издержек с ростом масштаба производства организации нуждается в подтверждении того, что эффективность работы компаний на каждом рассматриваемом интервале масштаба, по крайней мере, не снижалась.

Средняя себестоимость единицы продукции, которая отражает эффективность компаний, в секторах свинина и мясо птицы, с увеличением масштаба производства снижается (см. таблицы 12-13 Приложения 3).

Однако, более качественная продукция может иметь и большую себестоимость, вполне вероятно - более высокую цену реализации, поэтому прибыль от реализации единицы продукции также может характеризовать эффективность компании.

Прибыль от реализации единицы продукции в секторах: подсолнечник, цельное молоко, мясо птицы, свинина, яйцо увеличивается с ростом масштаба производства (см. таблицы 10-14 Приложения 3). Для секторов картофеля и говядины с некоторым допущением можно также говорить о том, что это правило выполняется (см. таблицы 8-9 Приложения 3).

Следовательно, полученные результаты в основном являются подтверждением принятых гипотез относительно движения удельных издержек с ростом масштаба производства.

Гипотеза о том, что более конкурентоспособное производство, как правило, имеет и наиболее капиталоемкий характер уже в самой постановке имеет в свою пользу необходимые аргументы.

Действительно, использование самой надежной и производительной (как правило - самой дорогой) техники, больших затрат на оборотные средства, ведущих к улучшению качества продукции, в целом суммарных затрат, позволяющих получать преимущества от масштаба, способствуют росту капитализации более конкурентоспособного производства.

4.5. Факторы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных компаний

К числу факторов, способных оказывать наиболее существенное влияние на конкурентоспособность компаний, работающих в аграрном секторе, необходимо отнести следующие.

1. Состояние информационной инфраструктуры (возможность использовать Интернет, покупать печатные издания и т.п. для оценки рыночной конъюнктуры).

2. Состояние финансовой инфраструктуры (условия и степень доступа к краткосрочным и долгосрочным (инвестиционным) кредитам, число кредитных учреждений в районе местонахождения компании, доступ к инвестициям).

3. Состояние транспортной инфраструктуры (условия доставки продукции к рынкам сбыта).

4. Степень износа производственного оборудования и техники.

5. Возможность приобретения техники по лизингу.

6. Состояние производственных помещений

7. Уровень используемых технологий.

8. Наличие квалифицированных трудовых ресурсов

9. Возможность привлечения неквалифицированной рабочей силы.

10. Стоимость ГСМ

11. Расход электроэнергии.

12. Доступ к услугам сторонних организаций (отсутствуют поблизости, низкое качество услуг).

13. Ценовое давление посредников, переработчиков.

14. Формы договоров с поставщиками и потребителями продукции.

15. Число каналов сбыта продукции.

16. Устойчивые связи с научными организациями.

17. Участие в программах по страхованию.

18. Внедрение инноваций.

19. Качество продукции.

20. Цена реализации продукции.

21. Мотивация руководителя к развитию бизнеса.

22. Доступ аналогичной импортной продукции.

23. Уровень специализации в производстве продукции.

24. Развитие отраслевых союзов, кооперации сельскохозяйственных производителей.

25. Состояние системы госзакупок.

26. Уровень конкуренции (на местном рынке, в области и т.д.).

27. Наличие ресурсов для внутрихозяйственной переработки продукции.

28. Доходы сельского населения в районе местоположения компании.

29. Доступность основных учреждений социальной инфраструктуры (детских, медицинских, учебных, юридических).

30. Условия с занятостью трудоспособного населения.

31. Борьба с коррупцией в государственных структурах, административные барьеры (взяточничество чиновников, поборы контролирующих органов и т.д.).

4.6. Факторы роста аграрного производства и меры по его устойчивому развитию.

В целях более общей оценки ситуации, связанной с деятельностью СХО, представляется необходимым дополнить анализ результатов опроса и исследование структуры затрат, изучением факторов макроэкономического порядка, влияющих на межотраслевые процессы, и в конечном счете определяющих положение дел в сельском хозяйстве.

Для этого требуется рассмотреть условия, которые способствовали переходу сельского хозяйства из состояния стагнации к стабилизации и последующему росту в конце 90-х гг. Основными результатами этого раздела должны стать рекомендации органам управления по совершенствованию мер регулирования на макроуровне.

Анализ ситуации перехода аграрного сектора к устойчивому росту

Динамичный рост производства аграрной продукции в России стал следствием процессов, связанных с повышением спроса населения на отечественную продукцию. Рост спроса послужил основой для наращивания объемов производства отечественными производителями.

Что происходило со спросом? После августовского кризиса в 1998 году, который привел почти к шестикратному росту цен на агропродовольственный импорт, на внутреннем рынке образовался товарный вакуум.

В то время (впрочем, как и сейчас) основным источником благосостояния в стране был экспорт минеральных продуктов (в первую очередь – нефти).

Рост благосостояния обеспечивался поступлениями в государственный бюджет доходов от экспорта (в виде налогов и экспортных пошлин) с последующим распределением по отраслям в государственном секторе и по направлению социальных выплат; во-вторых, повышением зарплат в частном секторе, который традиционно опережает государственный; в-третьих – высокими доходами непосредственно работников сырьевых отраслей.

Зависимость между ростом благосостояния и экспортом минеральных продуктов, в частности, подтверждается высоким значением коэффициента корреляции между среднедушевыми доходами населения и экспортными ценами на сырую нефть, который за период 2000-2008 гг. составил – 0,967 (см. табл.1).

Таблица 23

Среднедушевые доходы населения РФ и экспорт минеральных продуктов

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 к 2000, %
Среднедушевые доходы населения в мес., руб.	2281	3078,4	3947	5170	6910	8112	10196	12551	15241*	668,2
Экспорт минеральных продуктов, млрд.долл.	55,5	54,7	58,9	76,6	105	156	199	228	х	х
Цены на нефть сырую (код ТН ВЭД 2709), руб.за тонну	4928	4701,8	4894,1	5124,3	6271,5	9497,4	10848	11539	16446	333,7

Источник: Росстат, Центральный банк РФ; * - рассчитано автором на основе ежемесячных значений показателя; х – нет данных

В связи с низким уровнем средних доходов большая часть населения могла ориентировать полученный прирост дохода лишь на улучшение потребления продуктов питания.

Что произошло с предложением? Вакуум на агропродовольственном рынке, а, следовательно, растущий спрос на продукты питания - с одной стороны, с другой – стремительная эскалация (вследствие девальвации рубля) прибылей, ориентированных на экспорт нефтяных и газовых компаний, стимулировали приток капитала в сельское хозяйство. В сложный послекризисный период, в условиях стагнации банковской системы, падения фондовых рынков и резко возросшей стоимости доллара для компаний нефтегазового профиля необходимо было найти новые способы для выгодного размещения капитала, что и послужило мощным толчком к диверсификации бизнеса крупнейших российских несельскохозяйственных компаний (в основном "сырьевого" направления) в наиболее прибыльные сектора, востребованные внутренним потребительским спросом.

Механизмы диверсификации бизнеса непрофильных компаний, в частности, проявлялись в форме:

- отчуждения за долги имущества предприятий, которые зачастую становились звеньями в вертикально-интегрированных структурах;

- экспансии с целью развития имеющегося бизнеса на селе и совершенствования способов управления растущими инвестициями.

В условиях отсутствия внешней конкуренции и динамичного роста спроса зарождались самые благоприятные условия не только для тех, кто традиционно занимался аграрным производством, но и для только что прибывших на рынок «новичков».

Рыночные сигналы со стороны населения были восприняты производителями. Таким образом, спрос стимулировал производство, а рост предложения, в том числе и по линии ассортимента, в свою очередь, еще больше «подогревал» спрос.

Доля сырьевых отраслей в структуре экспорта страны за исходный период выросла с 53,8% в 2000 г. до 64,7% в 2007 г., тем самым все больше усиливая зависимость экономики от конъюнктуры мировых цен на минеральные продукты (в основном – нефть и газ).

Обеспечение приемлемых стартовых условий для последующего роста отраслей сельского хозяйства стало возможным благодаря наличию конкурентоспособной на мировом рынке экспортной отрасли нефтегазовой промышленности и выгодным условиям (отсутствием конкуренции с зарубежной продукцией, а затем – эффективным мерам защиты от импорта) которые и были использованы отечественными производителями.

Таким образом, можно говорить о том, что *платежеспособный* спрос (внутренний и внешний) движет развитием рынков, а для того, чтобы спрос оставался платежеспособным необходимо иметь, по крайней мере, одну устойчивую в долгосрочном периоде экспортную отрасль и искусно создавать стартовые условия (путем регулирования импорта) для динамичного развития других отраслей.

Вместе с тем, для того, чтобы отрасль могла полностью перестать зависеть от состояния экспортных отраслей, «подогревающих» спрос, необходимо выводить ее продукцию на внешние рынки. В этом случае внешний спрос, который не связан с макроэкономической ситуацией в нашей стране, станет еще одним важным стабилизатором развития отрасли.

Так, зерновое производство в настоящее время уже не зависит от обеспеченного нефтяными поступлениями внутреннего спроса, а отечественное производство мяса птицы полностью ориентированное на внутренний рынок, зависит от него. В случае падения цен на нефть спрос на продукцию отраслей, не сумевших найти зарубежных потребителей, не диверсифицировавших сбыт произведенной продукции, будет падать.

И в этом состоит основной вывод раздела: в условиях экономики, зависимой от экспорта монопродукта необходимо развивать экспорт отраслей, растущих на внутреннем рынке.

4.7. **Рекомендации для органов управления сельским хозяйством.**

В исследовании, кроме всех найденных в соответствии с поставленной целью результатов, был получен еще один важный качественный результат, а именно то, что на микроуровне «точками роста» конкурентоспособности являются оборотные средства, ведущие к повышению качества продукции.

Меры ориентированные на микроуровень.

1. Государственным органам управления следует сконцентрировать свою поддержку прежде всего на тех видах затрат, которые влияют на рост конкурентоспособности продукции, на ее качество (минеральные удобрения, корма, посевной материал, основные средства производства). Те виды издержек, которые снижаются с ростом конкурентоспособности, дотировать представляется нецелесообразным (как правило - ГСМ, электроэнергия, заработная плата).

Вместе с тем для каждого вида деятельности необходимы учет специфики и обоснование характера затрат.

2. В связи с тем, что у наиболее конкурентоспособных компаний максимальная доля расходов в стоимости реализованной продукции приходится на отдельные виды оборотных средств, ведущих к повышению качества продукции, а именно на корма (животноводство) и семена (растениеводство), необходимо основную часть поддержки сконцентрировать на этих двух направлениях.

В этом случае хозяйства будут стремиться к более рациональному использованию оборотных средств, влияющих на качество продукции и более эффективно изыскивать пути снижения затрат, увеличение которых ведет к уменьшению конкурентоспособности.

3. Учитывая, на примере взятых секторов, соотношение между долями затрат в стоимости реализованной продукции на корма (в животноводстве: 40-60%) и семена (в растениеводстве: 15-17%), можно говорить о соотношении величин дотаций, по крайней мере по этим двум направлениям- 1:2,5-1:3,5.

Другими словами, поддержка оборотных средств, ведущих к повышению качества продукции в животноводстве будет примерно в 2,5-3,5 раза превышать аналогичный вид поддержки в растениеводстве.

4. Говоря о поддержке следует иметь в виду только т.н. «проблемные» сектора, например, такие как производство говядины, ситуация в которых может осложняться ухудшением состояния внешней макроэкономической среды.

Поддержка может осуществляться только на временной основе, по достижении сектором состояния устойчивого роста параметры поддержки должны быть сориентированы на снижение.

Меры, ориентированные на макроуровень.

Значительный потенциал роста продукции в аграрном секторе РФ требует поиска соответствующих способов и методов организации рыночного взаимодействия, позволяющих обеспечить последовательное повышение эффективности функционирования аграрного сектора.

1.Меры защиты внутреннего рынка

В целях обеспечения условий необходимых для поступательного развития конкуренции между отечественной и импортной продукцией на внутреннем рынке используются пошлины, а в наиболее проблемных секторах - импортные квоты на ввоз продукции.

Квота позволяет отечественным производителям функционировать в режиме «мягкой» конкуренции, которая, с одной стороны, способствует приобретению кондиций, необходимых для выживания в условиях острой конкурентной борьбы, с другой - позволяет динамично наращивать объемы производства.

2. Меры по стимулированию спроса

В настоящее время политика крупнейших государств с развитой экономикой направлена на снижение прямых государственных субсидий и на перемещение мер в сторону косвенной поддержки через развитие рыночной инфраструктуры.

К месту следует вспомнить, что даже сейчас в условиях финансового кризиса политика индустриальных стран остается последовательной, так приоритетным направлением расходования бюджетных средств США в настоящее время является строительство дорог и мостов, в то время как в нашей стране основная часть бюджетных расходов направлена на поддержку банков.

В случае поддержки потребительского спроса происходит следующее. Государство предоставляет льготы (например, субсидии по кредитам) на продукцию той отрасли (подотрасли, сектора или подсектора), которая, по мнению органов управления, имеет сложившийся потенциал роста и его следует развивать. Создаются условия для справедливой конкуренции на внутреннем рынке, а это означает, что требования должны быть одинаковыми как для отечественной, так и для импортной продукции. Вместе с тем, свою заинтересованность или предпочтения государство может продвигать путем введения соответствующих регламентов. Например, правительством могут быть предоставлены льготы по кредитам на закупку техники с требованиями по содержанию компонентов местного происхождения.

Казалось бы, через поддержку производителей или через поддержку потребителей, государство и в том и другом случае получит один и тот же результат.

И вот здесь то и заключается *главное* различие. Компании, имеющие опыт конкурентной борьбы и опыт выживания без прямой поддержки государства, *смогут удерживаться и развивать свое производство на внешних рынках, на территориях других стран*. Другими словами, для того, чтобы в обозримом будущем могли зарождаться отечественные транснациональные корпорации (например, по производству продуктов питания), необходимо перейти от поддержки производителей к стимулированию спроса.

Вместе с тем, эта перспектива нуждается в тщательной научной разработке, поскольку при этом могут возникать побочные эффекты (например, усиливаться инфляция).

3. Использование в качестве основного инструмента поддержки льгот по кредитам

В странах с развитой экономикой и развивающихся странах с быстро растущим аграрным сектором поддержка, главным образом, осуществляется посредством предоставления льгот по кредитам.

Так, например, в США действует программа кредитования под залог товаров (в рамках «Закона о Товарно-кредитной кооперации (ТКК) (от 1948 г.))». Она позволяет производителям получать краткосрочные кредиты под залог будущего урожая, оцененного по государственным залоговым ценам.

Меры внутренней поддержки сельхозпроизводителей в Бразилии, которая является крупнейшим поставщиком сельскохозяйственной продукции на мировые рынки, основываются, главным образом, на системе кредитования. При этом большая часть кредитных средств направляется из частного банковского сектора.

Согласно законодательству банки обязаны хранить 25% депозитных средств в Центробанке страны в качестве минимальных резервных требований или же направлять эти средства на кредитование сельского хозяйства по ставке ниже среднерыночной (с 2003 года – 8,75%), что, как показала практика, для банков является более выгодным.

4. Стимулирование научных исследований, направленных на разработку новой техники и технологий, способствующих повышению производительности труда и снижению издержек.

Основными элементами государственной политики в этой сфере должно стать стимулирование компаний к увеличению расходов на научные исследования посредством кредитной и налоговой политики, в некоторых случаях – прямое финансирование научно-исследовательских работ.

В работах в обязательном порядке должен быть обобщен передовой опыт зарубежных стран, отдельные фрагменты которого могут быть использованы для условий функционирования российского рынка.

Что касается практической реализации, то в данном случае возможно создание научно-исследовательских центров на базе крупных компаний- производителей техники.

Даже если условия функционирования сельского хозяйства в нашей стране (обширные пространства, пригодные для ведения сельскохозяйственной деятельности), а иногда еще и теория (теория сравнительных преимуществ порекомендовала бы нашей стране заниматься исключительно сельским хозяйством) «подвигают» ученых и практиков к необходимости выбора экстенсивного пути развития, а, следовательно, к тому, чтобы оградить себя от изысканий и внедрения новейших интенсивных технологий, то в этой связи хотелось бы вспомнить опыт Южной Кореи [5].

Теория сравнительных преимуществ указывала Южной Корее, возникшей после Корейской войны, что она должна специализироваться исключительно в производстве риса. Однако в то время руководство Кореи посчитало, что если она будет следовать такому курсу, то, добившись успеха в повышении производительности своих рисоводов, никогда не достигнет уровня страны со средним или высоким доходом.

Для этого ей пришлось изменить свое сравнительное преимущество на основе приобретения технологий и знаний и в этом понадобилось вмешательство государства.

Вывод из последнего с точки зрения на АПК состоит в следующем. Наряду с торговлей сырьем, необходимо развивать собственный перерабатывающий сектор, который вмещает в себя практически все основные черты современного индустриального сектора.

5. Стимулирование развития сферы переработки.

Наличие собственной развитой сферы переработки характеризует её устойчивость и способность отечественных товаров конкурировать с аналогичной импортной продукцией.

Собственное производство промежуточной и конечной продукции оказывает влияние на рост благосостояния за счёт добавленной в процессе обработки стоимости, сокращения потребительских цен на эти виды продукции и, как следствие, увеличения спроса, а также перемещения источника бюджетных поступлений из тарифной в налоговую сферу. Последнее для малой страны (не способной оказывать влияние на мировые цены, хотя по своей географии Россия таковой не является) однозначно способствует росту благосостояния.

Кроме того, существуют дополнительные социальные выгоды, такие как увеличение занятости, повышение квалификации работников, развитие инфраструктуры и т.д.

В целях ограничения развития системы переработки сельхозпродуктов непосредственно в развивающихся странах, развитые страны используют принцип т.н. тарифной эскалации, или когда более низкие тарифы устанавливаются на импорт сырья, выше – на промежуточную продукцию, наиболее высокие – на готовую продукцию.

Поскольку действующая тарифная ставка на добавленную при переработке стоимость в развитых странах очень высока, экспорт переработанной продукции из развивающихся стран существенно ограничивается.

Так, в секторе пищевой продукции тарифы Канады, Японии, стран ЕС на полностью готовые продукты питания составляют, соответственно, 42, 65 и 24%. Напротив, продукты с минимальной степенью обработки в этих странах облагаются по ставкам 3, 35 и 15% (World Bank, 2002).

Развитие сферы научных исследований нуждается в осуществлении дополнительных мер поддержки, а именно – в создании служб рыночной аналитики, научно-технической информации, статистики, изучения зарубежного опыта. Также необходимо расширять сотрудничество с международными организациями.

Литература:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993. – 416 с. (Marshall Alfred Principles of Economics. An Introductory Volume. Eighth Ed. The Macmillan Press Ltd.)

2. Sands S. Changes in Scale of Production in US Manufacturing Industry 1904-1947. Review of Economics and Statistics. 1961.

3. Shepherd W. What Does the Survivor Technique Show About Economies of Scale. Southern Economic Journal, #34. 1967. p.113-122.

4. Stigler G. The Economies of Scale. The Journal of Low and Economics, #1, 1958. p.56-71.

5. Stiglitz J.E., Charlton A. Fair Trade for All. How Trade Can promote Development. Oxford University Press. 2005.

Приложение 1

Таблица. Представительность СХО, ответивших на вопросы анкеты, по регионам

Регион	Кол-во разосланных анкет	Кол-во ответов	% возврата
Алтайский край	128	41	32,0
Амурская обл.	16	12	75,0
Архангельская обл.	18	11	61,1
Астраханская обл.	18	3	16,7
Белгородская обл.	65	21	32,3
Брянская обл.	103	122	118,4
Владимирская обл.	38	19	50,0
Волгоградская обл.	70	7	10,0
Вологодская обл.	44	37	84,1
Воронежская обл.	116	20	17,2
Еврейская АО	3	7	233,3
Ивановская обл.	25	2	8,0
Иркутская обл.	32	2	6,3
Кабардино-Балкарская Р.	25	0	0
Калининградская обл.	14	0	0
Калужская обл.	31	4	12,9
Камчатская обл.	2	0	0
Карачаево-Черкесская Р.	11	1	9,1
Кемеровская обл.	31	2	6,5
Кировская обл.	77	16	20,8
Костромская обл.	45	27	60,0
Краснодарский край	108	8	7,4
Красноярский край	52	15	28,8
Курганская обл.	39	23	59,0
Курская обл.	96	17	17,7
Ленинградская обл.	34	3	8,8
Липецкая обл.	55	8	14,5
Магаданская обл.	1	0	0
Московская обл.	75	1	1,3
Мурманская обл.	4	1	25,0
Нижегородская обл.	147	15	10,2

Новгородская обл.	12	2	16,7
Регион	Кол-во разосланных анкет	Кол-во ответов	% возврата
Новосибирская обл.	109	11	10,1
Омская обл.	70	51	72,9
Оренбургская обл.	111	68	61,3
Орловская обл.	51	2	3,9
Пензенская обл.	54	34	63,0
Пермская обл.	77	7	9,1
Приморский край	15	1	6,7
Псковская обл.	19	4	21,1
Р.Башкортостан	222	18	8,1
Р.Дагестан	122	23	18,9
Р.Коми	11	4	36,4
Р.Адыгея	12	0	0
Р.Алтай	9	3	33,3
Р.Бурятия	21	22	104,8
Р.Ингушетия	8	0	0
Р.Калмыкия	24	1	4,2
Р.Карелия	7	3	42,9
Р.Марий Эл	41	36	87,8
Р.Мордовия	55	6	10,9
Р.Саха (Якутия)	41	0	0
Р.Северная Осетия-Алания	15	15	100,0
Р.Татарстан	168	5	3,0
Р.Тыва	16	0	0
Р.Удмуртия	83	4	4,8
Р.Хакассия	9	12	133,3
Р.Чувашия	61	3	4,9
Ростовская обл.	116	22	19,0
Рязанская обл.	50	38	76,0
Самарская обл.	75	4	5,3
Саратовская обл.	92	3	3,3
Сахалинская обл.	4	1	25,0
Свердловская обл.	54	4	7,4
Смоленская обл.	58	26	10,1
Ставропольский кр.	74	26	72,9
Тамбовская обл.	82	2	61,3

Тверская обл.	119	39	3,9
Регион	Кол-во разосланных анкет	Кол-во ответов	% возврата
Томская обл.	13	13	100,0
Тульская обл.	37	2	5,4
Тюменская обл.	48	26	54,2
Ульяновская обл.	63	3	4,8
Хабаровский край	5	3	60,0
Челябинская обл.	53	2	3,8
Читинская обл.	39	1	2,6
Чукотский АО	5	5	100,0
Ярославская обл.	46	9	19,6
ИТОГО: 80 регионов	3999	1009	25,4

В пяти анкетах не определены наименования регионов. Всего число заполненных анкет – 1014 шт.

Приложение 2

Министерство сельского хозяйства РФ
Всероссийский институт аграрных проблем и информатики РАСХН
им.А.А.Никонова (ВИАПИ)
Некоммерческое партнерство «Информационно-аналитический центр АПК»

Уважаемый руководитель СХО! *Просим Вас принять участие в обследовании сельхозорганизаций, которое проводит наш институт.*

Цель обследования – выявить факторы повышения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных предприятий и оценить эффективность государственной аграрной политики.

В случае если Вы вышлите заполненный бланк (конверт с маркой и адресом прилагается), Вы войдете в сообщество экспертов, оказывающих непосредственное влияние на государственную аграрную политику.

Надеемся на долгосрочное сотрудничество с Вами на взаимовыгодной основе!

Строгая конфиденциальность полученной информации, и ее использование только в агрегированном виде гарантируются.

Название организации:	Код ОКПО:
Размер сельхозугодий (в га):	Район:
Численность постоянных работников:	Тел.:

При заполнении бланка отметьте, пожалуйста, клетку, соответствующую Вашему варианту ответа, значком "V". Информация в анкете заполняется на момент опроса.

I. Рыночная конъюнктура в агропродовольственном секторе

1.1 Дайте оценку финансово-экономическому положению Вашей организации

	Хорошее	Удовлетворительное	Неудовлетворительное	Затрудняюсь ответить
в 2006 г.				
в 2007 г.				

1.2 Впишите 2-3 вида продукции, на производстве которой хозяйство специализируется

1.	
2.	
3.	

1.3 Оцените текущее состояние в сфере переработки и реализации основной продукции (поставьте “V“ в колонке, которая соответствует номеру продукции из предыдущей таблицы (1.2))	Да			Нет
	1	2	3	
1.3.1 Существуют ли у Вас проблемы с переработкой продукции?				
1.3.2 Переработку продукции:				
производит Ваше предприятие (цех)				
выполняет перерабатывающее предприятие, которому Вы ее реализуете				
не осуществляете. Реализуете непереработанную продукцию в торговую сеть				
другое (впишите)				
1.3.3 Существуют ли у Вас проблемы с реализацией продукции?				
1.3.4 Направления сбыта продукции:				
местный (районный) рынок				
рынки соседних районов				
областной центр				
рынки соседних областей				
вывоз в другие (несоседние) области РФ				
экспорт				
другое (впишите)				

	Да			Нет
	1	2	3	
1.3.5 Кому Вы реализуете свою продукцию:				
местным жителям и дачникам				
розничным продавцам на местных рынках				
покупателям через собственную торговую сеть - магазины				
покупателям через сбытовой кооператив				
переработчикам				
посредникам (в т.ч. оптовым покупателям на рынках)				
агропромышленным формированиям (агрохолдингам)				
несельскохозяйственным организациям (строительным, нефтяным и прочим компаниям)				
по контрактам государству				
другое (впишите)				

1.4 Увеличила ли Ваша организация объем реализованной продукции (в целом) за 2006-2007 годы?

1	**НЕТ**, в связи с тем, что:		2	**ДА**, за счет того, что:	
1.1	- полученной выручки не хватает для того, чтобы развивать производство		2.1	- инвестировали в производство привлеченные средства	
1.2	- планируете перепрофилировать производство на выпуск другой сельхозпродукции		2.2	- инвестировали в производство собственные средства	
1.3	Другое (впишите)		2.3	-нашли новые каналы сбыта продукции	
			2.6	- создали свою переработку	
			2.7	Другое (впишите)	

1.5 Оцените конкуренцию на рынке Вашего района:

Вид продукции	низкая	средняя	высокая	затрудняюсь ответить
зерно				
мясо				
молоко				
масличные				
овощи				
картофель				

1.1. Каким образом Вы предполагаете изменить производство в ближайшие два года:

№	Вид продукции	увеличить	снизить	оставить на прежнем уровне	затрудняюсь ответить
1	зерновые				
2	сахарная свекла				
3	картофель				
4	овощи				
5	фрукты и ягоды				
6	подсолнечник				
7	мясо КРС				
8	свинина				
9	баранина				
10	мясо птицы				
11	яйцо				
12	молоко				
13	шерсть				

Заинтересованы ли Вы в участии в производстве биотоплива?

ДА,		НЕТ, потому что:					Затруд-няюсь ответить
уже участвую	заинте-ресован	непрофильное производство	отсутствие выгоды	не знаю технологии производства	ничего не знаю об этом	другое	

1.7 Влияют ли на деятельность Вашей организации административные барьеры?

НЕТ	ДА, они проявляются в ограничениях:			
	на цены реализации	на вывоз продукции за пределы области	бюрократического характера (выдача разрешений, лицензий и т.п.)	другое (впишите)

II. Факторы повышения конкурентоспособности

2.1 Состояние рыночной инфраструктуры

2.1.1.Какие источники информации Вы используете для анализа рыночной конъюнктуры?

печатные издания	интернет	заказы на выполнение маркетинговых исследований	имеете собственное аналитическое подразделение	никаких	другое (впишите)

2.1.2.Финансовая инфраструктура

Пользуетесь ли Вы кредитами?				Сколько кредитных учреждений находится в вашем районе?		
ДА		**НЕТ**, потому-что:				
кратко-срочными	инвести-ционными	сомневаетесь в том, что сможете рассчитаться по кредиту	Другое (впишите)	ни одного	одно	два и больше

Подходят ли Вам условия по кредиту, предлагаемые учреждениями Вашего района?

вид кредита	ставка по кредиту		срок кредита		требования к залогу		другое (впишите)
	да	нет	да	нет	да	нет	
краткосрочный							
инвестиционный							

Насколько удовлетворены Ваши потребности в кредите:

вид кредита	абсолютно неудовлет-ворены	удовлетворены			
		более чем на треть	более чем наполовину	более чем на две трети	полностью
краткосрочный					
инвестиционный					

2.1.3. Как Вы оцениваете состояние автомобильных дорог в районе?

неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	затрудняюсь ответить

2.2 Что в наибольшей степени сдерживает рост конкурентоспособности Вашей организации (выберите пять основных**)?**

1	износ сельхозтехники, оборудования		7	высокие расходы на электроэнергию	
2	недостаток или износ производственных помещений		8	имеются проблемы с доступом к рыночной информации	
3	низкопроизводительная технология		9	имеются проблемы с услугами сторонних организаций (низкое качество услуг, отсутствуют поблизости и т.д.)	
4	недостаток квалифицированных специалистов		10	посредники, переработчики, торговля, сбивают цены на сельхозпродукцию	
5	недостаток работников массовых профессий		11	другое (впишите):	
6	высокие расходы на ГСМ				

2.3 Какие формы договоров преобладают в отношениях с партнерами/поставщиками?

Формы договоров с:	долгосрочные (более года)	сроком на год	на выполнение определенной работы	работаете без договоров	другое (впишите)
поставщиками					
потребителями продукции растениеводства					
потребителями продукции животноводства					

2.4 Имеете ли Вы устойчивые связи с научными организациями, учебными заведениями, опытными станциями?

НЕТ	НЕТ, но Вы хотели бы установить контакты	ДА, тесно сотрудничаете и имеются хорошие результаты	ДА, связи есть, но их влияние несущественно	другое (впишите)

2.5 Приобретали ли Вы в последние годы технику на условиях лизинга? Если «ДА», то как Вы оцениваете хозяйственные и финансовые результаты лизинга?

НЕТ, не приобретали	ДА, приобретали			
	хорошие	посредственные	неудовлетворительные	другое (впишите):

Подходят ли Вам условия по лизингу:

первый взнос (авансовый платеж)		лизинговая ставка		срок лизинга		обеспечение лизинга		качество техники по лизингу		другое (впишите)
да	нет	да	нет	да	нет	да	нет	да	нет	

2.6. Страхуете ли Вы свою продукцию? ДА (_____) НЕТ (_____)

Отметьте наиболее существенные проблемы, сдерживающие Ваше участие в программах по страхованию (не более двух)

1	высокое вознаграждение страховой компании (страховая ставка)		4	ограниченный перечень с/х культур по которым выплачиваются субсидии	
2	высокий страховой взнос		5	противоречие отдельных пунктов договоров страхования	
3	уплата взноса до получения выручки от урожая		6	другое (впишите)	

2.7 Какие нововведения Вам удалось осуществить за последние два года?

никаких	Нововведения в сфере:					
	приобретение новой техники	улучшенные породы скота	новые сорта с/х культур	повышение качества продукции	повышение цены за счет совершенство-вания схем реализации	другое (впишите)

2.8 Качество основной продукции.

В какой степени качество Вашей продукции отвечает цене, по которой Вы ее реализуете?			Оцените качество Вашей продукции:		
Цена необоснованно занижена, но других покупателей нет	Цена отчасти соответствует качеству	Цена реализации в пол-ной мере соответствует качеству продукции	высокое	среднее	низкое

2.9 Инвестиции

Нужен ли Вам инвестор?					
ДА	НЕТ	ИНВЕСТОР УЖЕ ИМЕЕТСЯ (укажите основной профиль инвестора):			
		АПК(переработка, торговля и т.д.)	строительная компания	нефтегазовая компания	другое (впишите)

2.10 Что привлекает Вас в сельскохозяйственном бизнесе?

1	Это - прибыльный бизнес		4	Привязанность к сельскому образу жизни, к земле, на которой работали отцы и деды	
2	Это - способ заработать на купле-продаже земли		5	Трудно перейти из сельского хозяйства в другую более прибыльную сферу деятельности	
3	Это-способ выживания		6	Другое (впишите)	

2.11 Оцените социально-экономические условия в районе, где работает Ваша организации:

Социально-экономические условия	для Вашей сельской местности			в последнее время происходит		
	хорошие	средние	плохие	улучше-ние	ухудше-ние	остается без изме-нений
Доходы сельского населения						
Транспортное сообщение с райцентром						
Телефонная, почтовая связь						
Доступность основных учреждений социальной инфраструктуры детских						
медицинских						
учебных						
юридических						
Условия с занятостью трудоспособного населения						

III. Меры государственной аграрной политики

3.1.Оцените те меры государственной поддержки, которые Вы используете:

№	Меры государственной поддержки	Эффективная мера	Неэффективная мера	Затрудняюсь ответить
1	единый сельхозналог			
2	субсидии на поддержку элитного семеноводства			
3	субсидии на уплату части страхового взноса при страховании урожая сельскохозяйственных культур			
4	субсидии на закладку и уход за многолетними насаждениями			
5	субсидии на поддержку племенного животноводства			
6	субсидии на продукцию животноводства (без субсидий на переработку)			

№	Меры государственной поддержки	Эффективная мера	Неэффективная мера	Затрудняюсь ответить
7	субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам			
8	в т.ч. краткосрочным (до 1 года)			
9	инвестиционным (до 3-х лет)			
10	субсидии на приобретение ГСМ			
11	другое (впишите)			

3.2.Оцените эффективность государственной аграрной политики в целом:

эффективна	недостаточно эффективна	неэффективна	затрудняюсь ответить

3.3 Какие меры государственной политики, на Ваш взгляд, могли бы содействовать повышению эффективности Вашей организации (отметьте не более пяти мер)?

1	снижение налогового бремени для товаропроизводителей		9	содействие в развитии отраслевых союзов сельскохозяйственных производителей	
2	снижение цен на ГСМ		10	стимулирование интеграционных связей между с/х организациями, переработкой и торговлей (агрохолдинги)	
3	снижение цен на удобрения		11	развитие земельного рынка	
4	совершенствование механизма страхования урожая, включение в систему страхования сельхозтехники и животных		12	улучшение инвестиционного климата (введение налоговых, таможенных и пр. льгот при реализации инвестиционных проектов)	
5	развитие системы приобретения с/х техники на условиях лизинга		13	увеличение объемов госзакупок сельхозпродукции по гарантированным ценам	
6	обеспечение защиты от монополистов-посредников или переработчиков		14	борьба с коррупцией в государственных структурах (взяточничество чиновников, поборы контролирующих органов и т.д.)	
7	ограничение импорта		15	развитие социальной сферы села	
8	списание долга/части долга по кредиторской задолженности		16	другое (впишите)	

***3.4* Приоритетный национальный проект (ПНП) «Развитие АПК»**

Какой вклад, по Вашему мнению, внесет его реализация в развитие сельского хозяйства?

Значительный	Средний	Малый	Никакой	Затрудняюсь ответить

Оцените результаты реализации ПНП «Развитие АПК» в вашем районе по направлениям:

Направления ПНП «Развитие АПК»	Результаты реализации ПНП «Развитие АПК»			
	Хорошие	Средние	Плохие	Затрудняюсь ответить
Ускоренное развитие животноводства				
Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе				
Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе				

Спасибо за Сотрудничество!

Приложение 3.

Таблица 1. Сектор: говядина. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	*кв_1*	*кв_2*	*кв_3*	*кв_4*
Затраты на оплату труда	0,206464	0,180749	0,294182	0,164839
Затраты на оплату труда *	0,195413	0,180749	0,294182	0,164839
Затраты на семена	0,031148	0,021832	0,004873	0,069486
Затраты на корма	0,383855	0,470983	0,319898	0,321699
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,004666	0,005856	0	0
Затраты на минеральные удобрения	0,01612	0,004949	0,001481	0,00905
Затраты на нефтепродукты	0,117902	0,049591	0,037444	0,065026
Затраты на электроэнергию	0,036206	0,03247	0,020033	0,011225
Затраты на топливо	0,008294	0,001372	0,010628	0
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,079362	0,025154	0,025625	0,029101
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,036688	0,068019	0,082213	0,061958
Амортизация основных средств	0,042719	0,059024	0,018914	0,148552
Прочие затраты	0,036576	0,080001	0,184708	0,119065

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г. ; * - коррекция

Таблица 2. Сектор: картофель. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,150361	0,281247	0,158126	0,208667
Затраты на семена	0,184126	0,239228	0,390698	0,329412
Затраты на корма	0,037270	0,013810	0,009380	0,003241
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,000458	0,001118	0,000318	0,002593
Затраты на минеральные удобрения	0,077547	0,058353	0,026817	0,004002
Затраты на нефтепродукты	0,078968	0,078749	0,077265	0,119404
Затраты на электроэнергию	0,027590	0,057476	0,046996	0,051405
Затраты на топливо	0,000000	0,007381	0,009588	0,038770
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,044258	0,029327	0,035966	0,013047
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,086986	0,079901	0,024010	0,146975
Амортизация основных средств	0,140146	0,066809	0,144034	0,071523
Амортизация основных средств*	0,140146	0,066809	0,071004	0,071523
Прочие затраты	0,172290	0,086602	0,076802	0,010962

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.; * - коррекция.

Таблица 3. Сектор: молоко. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,204612	0,215770	0,212656	0,233125
Затраты на семена	0,015152	0,018916	0,009911	0,021885
Затраты на корма	0,411585	0,357989	0,346596	0,422042
Затраты на корма*	0,411585	0,357989	0,346596	0,345909
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,011342	0,010425	0,002831	0,000102
Затраты на минеральные удобрения	0,014645	0,008870	0,003766	0,000000
Затраты на нефтепродукты	0,068410	0,072411	0,123359	0,057027
Затраты на электроэнергию	0,034969	0,052084	0,049501	0,014900
Затраты на топливо	0,004257	0,012501	0,012097	0,000928
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,058957	0,063066	0,057876	0,011012
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,059023	0,128711	0,069243	0,098783
Амортизация основных средств	0,048242	0,036019	0,080294	0,095348
Амортизация основных средств*	0,048242	0,036019	0,080294	0,045434
Прочие затраты	0,068805	0,023236	0,031870	0,044847

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г. .; * - коррекция

Таблица 4. Сектор: подсолнечник. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,090473	0,228013	0,278467	0,162154
Затраты на семена	0,150242	0,145898	0,122265	0,135795
Затраты на корма	0,018533	0,017465	0,004902	0
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0	0	0	0
Затраты на минеральные удобрения	0,089572	0,026902	0,089208	0,007554
Затраты на нефтепродукты	0,149364	0,271820	0,175989	0,129342
Затраты на нефтепродукты (скорректированные) *	0,149364	0,271820	0,175989	0,184509
Затраты на электроэнергию	0,013282	0,014358	0,009496	0,002869
Затраты на топливо	0,038961	0	0,016924	0,040895
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,157155	0,090917	0,071876	0,129141
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,117421	0,109630	0,080244	0,229748
Амортизация основных средств	0,053862	0,027220	0,122365	0,104921
Амортизация основных средств (скорректированная) *	0,053862	0,027220	0,046444	0,042600
Прочие затраты	0,121135	0,067777	0,028264	0,057581

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г. * - коррекция.

Таблица 5. Сектор: мясо птицы. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,097882	0,099668	0,140707	0,130500
Затраты на семена	0	0,001053	0,002090	0,003840
Затраты на корма	0,570600	0,522147	0,496145	0,425440
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,097828	0,087239	0,113124	0,145108
Затраты на минеральные удобрения	0	0,005459	0,002481	0,010496
Затраты на нефтепродукты	0,021588	0,043024	0,029818	0,011860
Затраты на электроэнергию	0,019707	0,056013	0,030169	0,057035
Затраты на топливо	0,028149	0,036822	0,015099	0,046092
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,007037	0,013580	0,024563	0,012618
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,107639	0,042425	0,033201	0,035781
Амортизация основных средств	0,013073	0,019832	0,039617	0,022290
Прочие затраты	0,036478	0,072740	0,072985	0,098939

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 6. Сектор: свинина. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,128540	0,115241	0,155740	0,217606
Затраты на семена	0,002398	0,001554	0,018124	0,003744
Затраты на корма	0,626040	0,654113	0,514536	0,384026
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,000037	0,001198	0,002026	0,000139
Затраты на минеральные удобрения	0,001858	0,001870	0,011715	0,007315
Затраты на нефтепродукты	0,030023	0,024987	0,032175	0,024381
Затраты на электроэнергию	0,045997	0,040376	0,034025	0,040088
Затраты на топливо	0,011990	0,011016	0,018790	0,000055
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,027037	0,026853	0,034615	0,062846
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,066371	0,059916	0,055331	0,108266
Амортизация основных средств	0,025788	0,025112	0,021609	0,091711
Амортизация основных средств *	0,025788	0,025112	0,021609	0,026446
Прочие затраты	0,033920	0,037762	0,101315	0,059822

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 7. Сектор: яйцо. Изменение удельных издержек с ростом масштаба производства

Средние для группы затраты факторов в структуре:	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Затраты на оплату труда	0,114532	0,109111	0,098211	0,150541
Затраты на семена	0,004637	0,003438	0,000810	0,000952
Затраты на корма	0,605499	0,585327	0,631210	0,591122
Прочая продукция (навоз,подстилка и т.д.)	0,008546	0,011394	0,011069	0,002404
Затраты на минеральные удобрения	0,003427	0,004562	0,000714	0
Затраты на нефтепродукты	0,018686	0,021855	0,035481	0,031407
Затраты на электроэнергию	0,025694	0,033483	0,039357	0,040790
Затраты на топливо	0,013339	0,019442	0,016475	0,006959
Затраты на з/ч, ремонтнтные и строительные материалы	0,027973	0,032820	0,029587	0,038782
Затраты на оплату услуг и работ, выполн. сторонними организациями	0,091225	0,079263	0,057249	0,051540
Амортизация основных средств	0,041905	0,036489	0,023505	0,024360
Прочие затраты	0,044537	0,062816	0,056331	0,061143

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 8. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: говядина)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	3,830	2,983	2,473	3,378
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	3,308	4,923	3,685	3,944
Средняя площадь (га)	2152,667	161,067	43,333	91,423
Специализация	0,945	0,951	0,968	0,997

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 9. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: картофель)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	0,525	0,700	0,420	0,497
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	0,414	0,524	0,425	0,552
Средняя площадь (га)	1669,571	968,429	388,857	103,000
Специализация	0,805	0,927	0,858	0,913

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 10. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: молоко)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	0,825	0,738	0,605	0,535
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	0,748	0,738	0,740	1,523
Средняя площадь (га)	2200,158	923,0	178,474	23,176
Специализация	0,934	0,939	0,957	0,976

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 11. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: подсолнечник)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	0,776	0,42	0,504	0,465
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	0,591	0,283	0,437	2,076
Средняя площадь (га)	8773,889	1920,0	1676,333	450,222
Специализация	0,798	0,755	0,85	0,88

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 12. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: мясо птицы)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	3,535	4,707	4,738	6,258
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	2,539	4,127	4,877	6,464
Средняя площадь (га)	70,125	155,125	231,313	111,429
Специализация	0,966	0,915	0,91	0,886

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 13. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: свинина)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	4,88	4,899	5,194	5,842
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	3,828	4,12	5,247	6,734
Средняя площадь (га)	3950,667	132,733	356,733	35,462
Специализация	0,972	0,98	0,964	0,984

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица 14. Изменение отдельных характеристик хозяйств с ростом конкурентоспособности (сектор: яйцо)

Характеристики	кв_1	кв_2	кв_3	кв_4
Средняя цена реализации (т.руб/центнер)	1,806	2,161	1,526	1,677
Средняя себестоимость (т.руб/центнер)	1,419	1,849	1,499	1,762
Средняя площадь (га)	663,556	421,5	52,0	104,529
Специализация	0,922	0,923	0,93	0,939

Источник: собственные расчеты на основе данных Росстата за 2005 г.

Таблица**. Сводные данные по специализации регионов.** Приложение 4

РЕГИОН	Всего	Зерновые	Сахарная свекла	Картофель	Овощи	Фрукты, ягоды	Подсолнечник	Мясо КРС	Свинина	Мясо птицы	Яйцо	Молоко	Шерсть	Молоко Зерновые Мясо КРС	Молоко Мясо КРС	баранина	Соя	Мясо северного оленя
Р.Алтай и край	44	36	2		1		6	31				34	1	18	6			
Астраханская	3			1	2			3										
Амурская	12	9			1			5				5		1	1		7	
Белгородская	21	17	5		3	1	5	1		1	2	14						
Брянская	122	102		10	4	1	1	85	1	2	2	104		43	10			
Архангельская	11	1		3	2			9		1	1	6		1	2			
Владимирская	19	11		3	1		1	15				16	1	4	5			
Башкортостан Р	18	14	3			2	1	11	1			16		9	1			
Бурятия Респуб	22	14				1		19				15	2	6	4			
Вологодская	37	11			1			25	1	3	3	32		6	16			
Волгоградская	7	6			1		2	3				2	1	1				
Воронежская	20	14	6				14	4				9		1				
Дагестан Респ.	23	8				4		14		1		13	10	2	3	7		
Ивановская	2	2						2				2		2				
Иркутская	2	1						1		1	1	2		1				
Калмыкия Респ.	1							1					1			1		
Калужская	4	2						3				4		1	2			
Карач.Черкес.Р.	1							1				1						
Еврейская АО	7	7						1	2									
Карелия Респ.	3			2				1				3	1					
Кемерово	2				1			1										
Кировская	16	6		1	1			15	1			15		4	8			
Коми Республ.	4			2				4				4			2			
Костромская	27	8		3				24	3			26		6	9			
Краснодарский	8	7				2	6	2				4		1				

Красноярский	15	9			1			10				11		3	4			
Курганская	23	21						16		1		12		11				
РЕГИОН	Всего	Зерновые	Сахарная свекла	Картофель	Овощи	Фрукты, ягоды	Подсолнечник	Мясо КРС	Свинина	Мясо птицы	Яйцо	Молоко	Шерсть	Молоко Зерновые Мясо КРС	Молоко Мясо КРС	Баранина	Соя	Мясо северного оленя
Курская	17	13	1		5			10		1		8		3				
Ленинградская	3			1				2				3			1			
Липецкая	8	5	2			2	1	1		1		3						
Мордовия Респ.	6	3			1			3		1	1	1		1				
Марий Эл Респ.	36	21		4	2			25	6			32		7	5			
Московская	1	1		1														
Мурманская	1											1						
Нижегородская	15	11		1	1	1		9				15		4	3			
Новгородская	2	1						2				2		1	1			
Новосибирская	11	9						7	1	1	1	7		6				
Омская	51	45		3		2	2	33	2	1	1	38		18	1			
Оренбургская	68	65		1	1		20	42	4	2	2	47	1	24				
Орловская	2	1	1			1				1								
Пензенская	34	30	11	2	1	1	12	10	1	1	1	21		3	2			
Пермский	7	2						3				3		2	1			
Приморский	1	1						1				1		1				
Псковская	4			1	1			2	1			4				1		
Хакасия Респ.	12	7		1				7	1		1	7		5	2			
Ростовская	22	18		1	1	1	17	4	4	1	1	2						
Рязанская	38	29	5	3	2	2	3	13		2	3	28		7	2			
Удмуртия Респ.	4	3						4				4		3	1			
Самарская	4	4						2	1			3		2				

Саратовская	3	3					1	2	1			1		1				
Сахалинская	1				1			1				1						
Свердловская	4	2		1	1			2		1	1	2		2				
Сев.Осетия Рес	15			2	2	1	3	3				1						
РЕГИОН	Всего	Зерновые	Сахарная свекла	Картофель	Овощи	Фрукты, ягоды	Подсолнечник	Мясо КРС	Свинина	Мясо птицы	Яйцо	Молоко	Шерсть	Молоко Зерновые Мясо КРС	Молоко Мясо КРС	Баранина	Соя	Мясо северного оленя
Смоленская	26	12			2			17	1			25		9	6			
Ставропольский	26	24	1		1	1	9	8	1		1	7	2	3		2		
Тамбовская	2	2					1	1										
Татарстан Респ	5	4						4		1	1	4		3				
Тверская	39	13		7	1			31	1			38		6	17			
Томская	13	7			1			7		1		8		5	2			
Тульская	2	1						1				2		1				
Тюменская	26	21			1			22				20		16	1			
Ульяновская	3	3	1				1	1				2						
не указан регион	5	4	1		1	1		1				3		1				
Хабаровский	3			2	1					1	1	2						
Челябинская	2	2						1				2		1				
Читинская	1			1				1				1						
Чувашия Респ.	3	2		2				2				2		1				
Чукотский	5								2									5
Ярославская	9			1	1			6			1	8			5			
	1014	675	39	61	47	24	106	599	36	26	25	710	20	257	123	11	7	5

Научное издание

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОПРОС КРУПНЫХ И СРЕДНИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Корректор И.В.Денискина
Компьютерная верстка

ISBN – 978 – 5 – 88367 – 045 -8

ВИАПИ им.А.А.Никонова;
“Энциклопедия российских деревень”,
105064, Москва, Б. Харитоньевский пер., 21/6, стр. 1

Ф-т
Тираж 300 экз.

Объем хх п.л.
Заказ

Типография ОО НВП «ИНЭК»
125171, Москва, Ленинградское ш., 18; тел. 786-2231