где $M, I_i(r_i(t)), I_i^0(t), \beta_i, R(t)$ - множество индикаторов, регрессионная зависимость i -го индикатора от ресурсов, планируемое значение i -го индикатора в году ***t***, вес i –го индикатора, задаваемый экспертно, ресурсное обеспечение Госпрограммы в плановом году ее реализации.

Мы рассмотрели основные задачи совершенствования организационно-экономического механизма АПК, уделяя внимание его функциональным аспектам, которые, с нашей точки зрения, нуждаются в более пристальном анализе, существенной корректировке процедур, направленных на значительный рост эффективности управления аграрным сектором экономики России.

Источники

1. Электронный ресурс http://mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm
2. Электронный ресурс http://mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm
3. *Ситниц С.О.* Совершенствование механизма использования финансовых ресурсов Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–-2020 годы./ Тр. V Всероссийского конгресса экономистов-аграрников «Настоящее и будущее агропромышленного комплекса России», посвященного 125-летию А.В.Чаянова. – М., 2013.

О РОЛИ РЫНКА В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Сарайкин В.А., д.э.н, рук. отд. ФГБНУ «Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова»

«В чистой рыночной экономике богатство является следствием успеха в удовлетворении требований потребителей».
Людвиг фон Мизес «Человеческая деятельность»

В экономической теории уникальность рыночного механизма обосновывается его возможностью наиболее точно и своевременно ориентировать производство, исходя из запросов общества на желаемые блага. Суверенитет потребителей в выборе благ и открытая конкуренция предпринимателей за возможность их предоставления, позволяют не только максимально удовлетворять запросы первых, но и организовать эффективное использование ресурсов вторыми. В такой системе рынок является не столько конечным распределителем произведенных благ между потребителями, сколько дирижером, указания которого на постоянно изменяющийся спрос предприниматели должны исполнять каждый раз так, чтобы удовлетворить его наилучшим образом [1]. Успех и прибыль одних, неудача и убытки других – вот главные стимулы и результаты хозяйственной деятельности предпринимателей при удовлетворении спроса в условиях общественного разделения труда и всеобщего обмена. Но именно они и определяются благодаря наличию рынка в свободной капиталистической экономике [2].

В такой системе действие есть реакция производителей на сигналы рынка. Цена, отражающая момент равновесия спроса и предложения на определенный вид товара, является главным ориентиром для предпринимателей в оценке эффективности и устойчивости собственного производства. А возможные или наблюдаемые изменения цен в сравнении со стоимостной оценкой используемых для производства данного товара ресурсов становятся поводом для корректировки планов. Так, рост цен на реализуемую продукцию означает, что текущий объем предложения не обеспечивает совокупный спрос на данный вид продукции, и в этой связи, необходимо расширять производство, с целью увеличения объема. И, наоборот, снижение цен указывает на возможный избыток, а значит на необходимость сокращения производства. Следовательно, производство должно постоянно реагировать, и расти по тем направлениям, где цены на продукцию позволяют достичь большего прироста эффективности от дополнительных единиц вкладываемых ресурсов, и, соответственно, уменьшаться, если отдача сокращается. Стимулом предпринимателя к изменениям в производстве становятся либо получение дополнительного дохода, либо избежание возможного убытка.

Движение цен и последующая корректировка объемов производства в течение наблюдаемого временного интервала всегда ведут к структурному сдвигу, отражающему увеличение доли товаров с более высокой ценой и сокращение с более низкой. Общий итог этих изменений можно выразить через показатель роста стоимости произведенной продукции

при сравнении двух периодов. Таким образом, в условиях конкурентного открытого рынка стоимость произведенной (проданной) продукции в рыночных ценах в каждый последующий период предполагается выше, чем в предыдущий. В результате и предприниматели, и покупатели получат наибольшую выгоду от совершенных на рынке операций по купле-продаже товаров; предприниматели от лучшей отдачи приобретенных и вложенных в производство ресурсов, а покупатели от удовлетворения приобретаемых ими благ.

Рассмотренный теоретический подход показывает, что в странах более близких к идеальной конструкции свободной рыночной экономики в своей способности отвечать на запросы населения, эффективность производства будет всегда значительно выше. И, наоборот, чем дальше от идеальной конструкции система рыночного обмена, тем менее эффективным должно быть производство. В таком случае сравнение динамики сходных экономических показателей в отраслях производства, в странах с различной степенью развития рыночной системы, позволит определить ее влияние на эффективность.

Для сравнения используем данные по США и России. Выбор США сделан по ряду следующих условий. Во-первых, исторически на протяжении довольно длительного периода в это стране формировалась открытая рыночная экономика. Инфраструктура рынка и его механизм уже довольно продолжительное время позволяют США оставаться страной с самым высоким объемом производства валового внутреннего продукта. Во-вторых, дополнительными доводами служат наличие и отлаженная работа институтов: (1) биржевой торговли сельскохозяйственными товарами и производными от них, позволяющими открыто формировать цены на основные виды сельхозпродуктов; (2) земельного рынка, дающего возможность оценки вовлечения или изъятия земельных ресурсов для производства [3]; (3) защиты частной собственности от разного рода посягательств; (4) свободного доступа индивидуумов на рынки ресурсов и товаров. В-третьих, наличием свободного доступа к статистическим ресурсам, что дает возможность проводить их обработку с целью получения результатов для анализа и сравнения.

В основе исследования лежит сопоставление объемов производства (реализации) продукции сельского хозяйства за два периода. Исходными показателями для сравнения выступили официально опубликованные значения стоимости валовой продукции сельского хозяйства в России и товарной продукции в США, а также индексы изменения физического объема этих показателей. Согласно принятой методике расчета агрегатных показателей, индекс физического объема исчисляется как соотношение объемов производства (товарной продукции) в отчетном периоде в ценах базисного, к объему производства (товарной продукции) базисного периода в ценах базисного года [4].

$$I_{физ.объема} = \frac{\sum q_{i1} p_{i0}}{\sum q_{i0} p_{i0}},$$

где q_{i1} – объем производства i-ой продукции (товарной продукции) отчетного года; q_{i0} – объем производства i-ой продукции (товарной продукции) базисного года; p_{i0} – цена на i-ю продукцию в базисном году.

Как следует из формулы, индекс физического объема показывает, насколько выросла (снизилась) валовая (товарная) продукция за счет увеличения (снижения) количественных параметров (массы, объема), входящих в ее состав продуктов. Общий индекс изменения производства (торговли) за два периода выражается отношением стоимости всей продукции отчетного года к базисному, выраженной в ценах соответствующего им года.

$$I_{общ.изм} = \frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{i0} p_{i0}}$$

где p_{i1} – цена на i-ю продукцию в отчетном году.

В таком случае, вторая часть агрегатного показателя показывает влияние изменения цен на параметры объема производства (реализации) продукции. Оценка этого влияния определяется путем разложением формулы расчета изменения агрегатного показателя на составляющие:

$$I_{общ.изм} = \frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{i0} p_{i0}} = I_{физ.объема} * I_{цен} = \frac{\sum q_{i1} p_{i0}}{\sum q_{i0} p_{i0}} * \frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{i0} p_{i1}}$$

Отсюда индекс цены рассчитывается по формуле:

$$I_{цен} = \frac{I_{общ.изм}}{I_{физ.объема}}$$

Значение показателя индекса цен (индекса Пааше) определяет, как повлияло изменение цен на отдельные виды продукции в течение обозначенного периода на объем валовой (товарной) продукции. Иначе говоря, он выражает интегрированное значение влияния изменения рыночного спроса и последовавшего вслед за этим изменения цен на корректировку объемов производимой (продаваемой) продукции. Выраженное таким образом влияние изменение спроса через безразмерный показатель по отношению к исходным данным за

один и тот же временной период, позволяет проводить и межстрановые сравнения. Исходные данные представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Объем производства валовой продукции в РФ и объем товарной продукции в США в 2000 и 2009 годах[1]

Год	Россия[1]		США[2]	
	Валовая продукция, млрд. руб.	Индекс физического объема, %	Товарная продукция, млрд. долл.	Индекс физического объема, %
2000	742,4	100,0	220,5	100,0
2009	2515,9	134,0	331,2	109,6

Источники: [1] Российский статистический ежегодник. 2010. [2] Agricultural statistics 2013 US Government print office

По приведенным выше формулам и представленным в таблице данным были рассчитаны следующие значения индексов цен.
Для России: 2515,9/742,4 = 3,389; Индекс цен = 3,389/1,34 = 2,523.Для США: 331,2/220,5 = 1,502; Индекс цен = 1,502/1,096 =1,370.

Сразу же отметим, что полученные значения индексов цен неизбежно включают в себя влияние инфляции, имевшей место в обеих странах. В силу чего, для получения более близкого к истинному значению показателя индекса цен, отражающего только интересующее нас изменение спроса, необходимо скорректировать их на величину инфляции, накопленную за период сравнения. Здесь важно подчеркнуть, что индекс инфляции, выражающийся ростом цен, по своей сущности является показателем снижения покупательной способности денежных средств, т.е. определяет, насколько снизилась стоимость денег относительно товаров и услуг [5]. При таком подходе падение покупательной способности денег предполагает, что цены на все виды товаров и услуг поднимаются одинаково пропорционально и не зависят от изменения конъюнктуры рынка. А индекс цен, очищенный от инфляции, будет отражать только конъюнктуру спроса и предложения.

По расчетам, проведенным на основе статистических данных помесячного учета показателя инфляции за период с января 2001 г. по декабрь 2009 г. включительно, суммарный уровень инфляции составил в России 284,58%, в США 124,11% [6].

Скорректированные на величину инфляции показатели индекса цен составили в России 0,89; в США 1,104. Как видно, полученные значения отражают совершенно разную динамику произошедших в 2000–2009 гг. структурных изменений рассматриваемых показателей, что требует объяснения. В США одной из главных функций системы рыночного обмена является постоянный мониторинг цен на сельскохозяйственную продукцию методом регистрации и объявления результатов торговых сделок. Их значения в свою очередь направляют предпринимательскую деятельность фермеров таким образом, чтобы объем по наиболее востребованным товарам, цены на которые повышаются, увеличивался, и, наоборот, по менее востребованным снижался. Происходящие в результате этого изменения в производстве продукции способствуют общему росту объема продаж. Это все в конечном итоге привело к тому, что объем товарной продукции за счет ценового фактора в рассматриваемый нами период вырос на 10,4%.

В России, несмотря на то, что она считается страной с рыночной экономикой [7], такого как в США четко работающего механизма пока не создано. В результате совершенно иная ситуация. Рассчитанное значение индекса цен указывает на то, что стоимость валовой продукции в 2009 году по сравнению с 2000 г. уменьшилась из-за снижения цен на 11%. Иными словами, в структуре валовой продукции 2009 г. большая доля приходилась на те ее виды, цены на которые с учетом убранной инфляции оказались ниже, чем в 2000 году. Цены в отсутствии действий рыночного механизма не выполняли своей главной функции, мотивации предпринимателей на меняющийся спрос. Это возможно, когда производители, не имея единых рыночных сигналов, используют любые иные имеющиеся у них ориентиры, которые в той или иной мере могут служить заменой. В результате по некоторым видам сельскохозяйственной продукции существующий общий спрос и реальное предложение на рынке не смогли полностью совпасть по ассортименту и/или объемам, т.е. спрос предъявлялся на одни виды и объемы продуктов, а производство осуществлялось либо по другим направлениям, либо отличалось по объемам.

Полученное значение индекса цен обнажило другую не менее важную проблему для российской экономики сельского хозяйства. Если исходить из основ рыночных отношений, согласно которым цена является драйвером для производителя, то возникает вопрос, что могло служить мотивацией для роста физиче-

[1] 2009 г. в качестве отчетного периода был выбран по причине отсутствия в данных США индекса физического объема товарной продукции за более поздние годы.

ского объема производства сельскохозяйственной продукции, подтвержденного данными Росстата. Другими словами, что заставляло производителей наращивать объемы продукции при несоответствии цен реальному рыночному спросу. Если исходить из указанного факта, то можно предположить наличие других, внерыночных стимулов, заставляющих увеличивать физические объемы производства. В таком случае надо отчетливо понимать, что никакой речи об эффективности сельскохозяйственного производства быть не может.

В качестве одного из возможных доказательств рассмотрим модель влияния прироста затрат на прирост товарной продукции. За исходное положение примем ситуацию, при которой в России и в США предприниматели в сельском хозяйстве имеют одинаковую возможность, в условиях свободного рынка, вкладывать свои ресурсы в производство. Основанием для выбора направления служат цены на продукцию, а полученные результаты в предыдущий период являются источником информации по корректировке вложений следующего периода. Логично предположить, что суммарный прирост вложений в сельскохозяйственное производство должен иметь и положительный прирост отдачи. В противном случае надо признать, что либо в функционировании рынка существуют проблемы, либо все предприниматели или большая их часть в своей совокупности не способны оценивать выгодность будущих вложений (что явно противоречит сущности предпринимательства).

Определим эту зависимость между затратами и результатами в целом по отрасли сельского хозяйства в США и России через регрессионную модель. В качестве исходных данных для оценки ее параметров используем: в России - выручку от продажи товаров работ и услуг и затраты на основное производство по сельскохозяйственным организациям; в США – выручку от реализации товаров и затраты на производство в целом по отрасли. На их основе вычислим показатели, характеризующие динамику произошедших изменений – прирост в сравнении с предыдущим годом (табл. 2).

Таблица 2 – Основные экономические показатели сельскохозяйственного производства в России и США

Годы	Россия[1]				США[2]			
	Выручка от реализации, млрд. руб.		Затраты на производство, млрд. руб.		Выручка от реализации, млрд долл.		Затраты на производство, млрд долл.	
	Значение	Прирост	Значение	Прирост	Значение	Прирост	Значение	Прирост
2000	221	-	207,1	-	220,5	-	193	-
2001	298,5	77,5	377,3	170,2	229,4	8,9	196,8	3,8
2002	316,9	18,4	411,7	34,4	220,2	-9,2	193,1	-3,7
2003	362	45,1	453,6	41,9	242,2	22	197,7	4,6
2004	432,1	70,1	528,4	74,8	281,9	39,7	207,5	9,8
2005	492	59,9	574,9	46,5	274,1	-7,8	219,7	12,2
2006	566,2	74,2	650,7	75,8	274,4	0,3	232,7	13
2007	733,9	167,7	873,4	222,7	327,7	53,3	269,5	36,8
2008	887,8	153,9	1038,9	165,5	365,7	38	294	24,5
2009	970	82,2	887,9	-151	331,2	-34,5	283	-11
2010	1090,3	120,3	986,4	98,5	353,1	21,9	287,5	4,5
2011	1258,5	168,2	1138,2	151,8	420,1	67	312,5	25
2012	1452,4	193,9	1289,8	151,6	444,3	24,2	341,1	28,6

Источники:[1]Агропромышленный комплекс России в 2002году; Агропромышленный комплекс России в 2005году; Агропромышленный комплекс России в 2011году; Агропромышленный комплекс России в 2012 году.[2] Agricultural statistics 2005 US Government print office; Agricultural statistics 2013 US Government print office

Для расчета коэффициентов уравнения модели использовались показатели приростов. Каноническая форма уравнения регрессии была следующей:

$$\Delta Y = b*\Delta X,$$

где: ΔY – прирост выручки от реализации; ΔX – прирост затрат на производство; b – коэффициент уравнения.

Полученные для уравнений значения коэффициентов b, отображающие связь между приростом затрат и приростом реализации продукции, были следующими (см. табл.).

Рассчитанные коэффициенты для обоих уравнений имеют высокие оценки, подтверждающие уровень их надежности. Так, стандартные ошибки коэффициента b, равные 0,16 для России и 0,29 для США, говорят о высокой степени точности, полученных результатов.

Страна	Вид уравнения	Статистика параметров оценки уравнения
Россия	Y = 0,729*X (с.о. 0,16)	R^2 =0,66; с.о.*(уравнения) = 70,33; Коэффициент Дарбина-Уотсона:D-W=0,92 при1% значимости d_u =1,07; d_l =0,81 (автокорреляция отсутствует); Гетероскедастичность по тесту Спирмена: t_p = 4,64 >1,96 – отсутствует
США	Y = 1,55*X (с.о. 0,29)	R^2 =0,722; с.о.(уравнения) = 18,33; Коэффициент Дарбина-Уотсона: D-W=1,97≈2 (автокорреляция отсутствует); Гетероскедастичность по тесту Спирмена: t_p = 5,35 >1,96 - отсутствует

*с.о. - стандартная ошибка [8]

Коэффициенты детерминации указывают на то, что прирост выручки в России на 66%, а в США на 72,2% определяется именно приростом затрат. Значения статистик Дарбина-Уотсона объясняет отсутствие автокорреляции, что очень важно для уравнения, рассчитанного по временному ряду. Отсутствие гетероскедастичности подтверждают несмещенность значений полученных коэффициентов уравнения от размера исходных данных.

Сравнение значений коэффициентов уравнений показывает основное отличие в развитии отрасли сельского хозяйства России от США. В США ежегодные дополнительные вложения в отрасль обеспечиваются приростом стоимости товарной продукции в соотношении 1:1,55, т.е. на каждый дополнительно вложенный в отрасль доллар происходит прирост стоимости товарной продукции на сумму 1,55 доллара. Дополнительные затраты предпринимателей в отрасль окупаются приростом производимых ими и востребованных населением благ. В России картина несколько иная. Ежегодный дополнительный прирост текущих вложений сельскохозяйственных организаций в производство также приводил к увеличению стоимости дополнительной товарной продукции. Однако согласно полученным расчетам, на каждый дополнительный рубль прироста затрат сельхозорганизации получали только 72,9 коп. прироста выручки. Очевидная неэффективность дополнительных вложений в сельскохозяйственное производство за рассматриваемый период объясняется слабостью или отсутствием функционирования рыночного механизма в России при выстраивании взаимоотношения между производителями и потребителями.

Слабость или отсутствие рыночного механизма вовсе не означает, что процесс ценообразования или обмен в России происходят вне действия рыночного спроса и предложения. В нашем случае, внимание акцентируется только на слабой увязке спроса и предложения в едином общероссийском масштабе в условиях открытого конкурентного рынка.

За прошедшие четверть века с момента отказа от плановой экономики, в стране были сформированы институты частной собственности и обмена, но до сих пор не создан полноценный механизм, обеспечивающий открытую конкуренцию производителей по обслуживанию запросов потребителей. Его отсутствие создает массу проблем для производителей, в числе которых сложность в выборе отдельными предпринимателями, кооперативами или корпорациями направлений эффективного приложения своих ресурсов. Находясь в сотнях или тысячах километров от торговых центров, каким образом главам сельскохозяйственных организаций или крестьянских хозяйств расположенных, например, в Пермском или Приморском краях, в республиках Бурятии или Карелии, определить возможные масштабы безубыточного производства, с учетом имеющихся местных природно-климатических и экономических условий, или выбора отрасли, продукция которой востребована населением страны? Вопросы крайне важные для сельхозтоваропроизводителей в странах, обладающих огромными масштабами земельных территорий. Как уже говорилось, в США таким ориентиром являются результаты сделок на товарной бирже, позволяющие всем производителям определиться в выборе направлений своей деятельности [9]. Цена сделки, объявляемая сразу после ее завершения, становится доступной для всех производителей и покупателей. Исходя из нее, любой предприниматель, где бы ни располагалось его хозяйство, может свободно оценить предполагаемый доход и своевременно принять решение относительно дальнейших действий. Но какими бы они не были, в своей конечной цели они будут направлены на повышение эффективности его хозяйственной деятельности.

В России отсутствие такого механизма заставляет большинство предпринимателей ориентироваться в основном на близлежащие рынки своего региона, а также перерабатывающие заводы или хранилища. Но так как объем спроса на них формируется под влияни-

ем местных факторов (численности проживающего на данной территории населения, его доходами системой коммуникационных связей и т.д.), в силу чего незначителен, то и размер производства в хозяйствах сильно ограничен. Увеличивать производство, ориентируясь на другие рынки сбыта, это значит брать на себя дополнительные, не всегда оправданные и хорошо просчитанные риски, не только по оценке конъюнктуры, но и по логистике, хранению и другим мероприятиям, не связанным с процессом производства. В результате возникает замкнутый круг: что бы выйти на другие рынки, нужны объемы для устойчивости в конкуренции, чтобы увеличить объемы, необходимо знать цены для организации безубыточного производства. Более того, отсутствие единого рынка приводит к невозможности повышения эффективности отрасли сельского хозяйства в стране.

Экономическая теория доказывает, что в условиях открытой конкуренции выигрывает тот, кто может предложить покупателю на более выгодных условиях продукцию одинаковую по качеству и техническим параметрам, а ее производство будет сосредотачиваться там, где себестоимость при прочих равных условиях ниже [10]. Результатом такого размещения будет выигрыш, который получат: потребители, при приобретении товаров по более низким ценам; производители, при получении дополнительной прибыли от увеличения объемов производства и/или сокращения затрат ресурсов; общество в целом за счет эффективного использование ресурсов и по удовлетворению заявленных потребностей. Любое же отклонение от такого положения можно принимать за снижение общей эффективности, как в обеспечении потребностей, так и в использовании имеющихся ресурсов.

Сравним, насколько распределение производства отдельных сельскохозяйственных культур по регионам в России отвечает вышеобозначенным принципам. Для этого используем показатели по реализации трех видов продукции растениеводства: кукурузы на зерно, пшеницы 3 класса и семян подсолнечника. Их выбор объясняется тем, что в совокупном объеме продаж продукции растениеводства сельскохозяйственными организациями в 2012 г. на их долю приходилось 29,5% (7,3%, 8,7% и 13,5% соответственно по каждому виду).

Методика расчета показателей, представленных в сравнении, была следующей. Первоначально были рассчитаны уровни рентабельности продаж культуры по каждому субъекту РФ. Согласно полученным результатам регионы были распределены на группы с расчетом суммарных объемом продаж, себестоимости и выручки в каждой группе. По ним были посчитаны удельный вес групп в объеме продаж, средняя себестоимость и цена 1 т продукции. Полученные данные по группам и в целом по РФ приведены на графиках (сплошной горизонтальной чертой на графике обозначена сложившаяся среднероссийская цена по данному виду продукции.)

Как видно из представленных на графике (рис. 1) показателей реализации кукурузы на зерно, основной объем приходится, примерно в равных долях, на первые две группы. Однако в первой группе, при себестоимости чуть более 4 тыс. руб./т, цена реализации составила 6,7 тыс.руб./т, что ниже среднероссийского уровня почти на 2 тыс. руб., во второй же группе при себестоимости 7,7 тыс. руб./т, цена превысила 11тыс.руб./т, что на 2,5 тыс. руб. выше среднероссийского уровня. Именно только за счет более высокой цены рентабельность реализации у регионов в группе составила от 25 до 50%, подтверждением чему служит примерно равный уровень себестоимости в группе с рентабельностью ниже 0. Если бы рыночный механизм предполагал открытую конкуренцию производителей, то при сложившейся среднероссийской цене кукурузного зерна объем реализации в регионах, входящих во вторую группу, был бы значительно ниже, уступив увеличение продаж первой, третьей и четвертой группам, в соответствии с уровнем себестоимости.

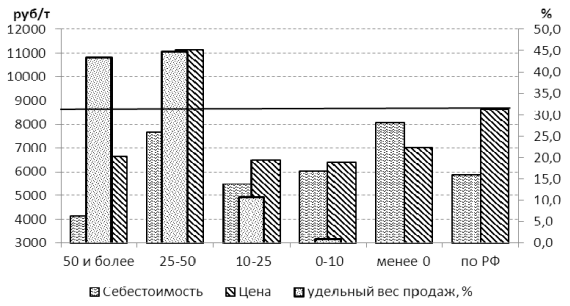


Рисунок 1 – Удельный вес продаж, себестоимость и цена в группах по рентабельности реализованной СХО кукурузы на зерно в 2012 г.
Источник: МСХ РФ, сводные годовые отчеты СХО по субъектам РФ за 2012 г.

График реализации пшеницы 3 класса по группам (рис. 2) представляет несколько иную ситуацию. На нем 40% общего объема реализации приходится на 3 группу, цена в которой самая низкая по сравнению с другими, имеющими положительную рентабельность продаж. Такое положение можно было бы считать при-

емлемым с точки зрения покупателя, потому как значительный объем продан по самой низкой цене.

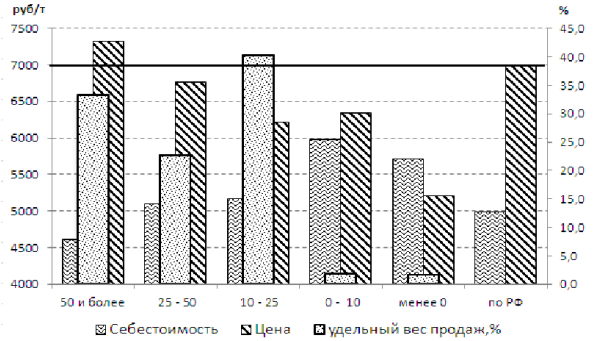


Рисунок 2 – Удельный вес продаж, себестоимость и цена в группах по рентабельности реализованной СХО пшеницы 3 класса в 2012 г. *Источник: МСХ РФ, сводные годовые отчеты СХО по субъектам РФ за 2012г.*

Однако, согласно приведенному в работе принципу распределения производства, смещающего его в сторону более низкой себестоимости, видно, что существуют регионы (1 группа), где себестоимость производства значительно ниже. В таком случае, даже при сложившейся среднероссийской цене именно оттуда должен был бы поступать основной объем продаж пшеницы. Это во многом бы снизило общественные затраты по его производству, увеличив тем самым доходность отрасли. Но этого нет, что опять указывает на слабость рынка.

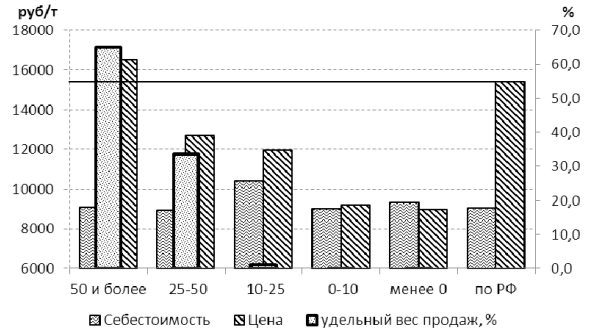


Рисунок 3 – Удельный вес продаж, себестоимость и цена в группах по рентабельности реализованной СХО семян подсолнечника в 2012 г. *Источник: МСХ РФ, сводные годовые отчеты СХО по субъектам РФ за 2012 г.*

Из гистограммы показателей групп регионов (рис. 3), реализующих семена подсолнечника, видно, что этот рынок в сравнении с представленными выше культурами является несколько более открытым и конкурентным. Так, почти 99% реализации приходится на регионы, входящие в первую и вторую группы, с примерно одинаковым уровнем себестоимости. Правда, имеется ценовое различие, позволившее регионам первой группы получить более высокий уровень рентабельности. Однако его можно отнести на качество продаваемых семян подсолнечника.

Приведенные в качестве примера данные по реализации трех видов сельскохозяйственные культур, позволяют увидеть и сравнить влияние рынка для аграрной экономики. Отсутствие открытой конкуренции в установлении цен на продукцию приводит к тому, что некоторая ее часть производится и торгуется с более высокими затратами, и для их покрытия необходимы более высокие цены, причем значительно выше среднероссийских. В результате среднероссийская рентабельность продаж этих культур снижается: пшеница 3 класса – 34%, кукуруза – 47,2%. Там же, где конкуренция выше, производство с высокими затратами либо отсутствует, либо его доля мала, благодаря чему средняя рентабельность гораздо выше. Так, общая рентабельность продаж СХО семян подсолнечника составила 67,5%.

Попарное сопоставление уровней, удельного веса в общем объеме реализации и рентабельности продаж культур показывают, что удельный вес рентабельных продаж культуры в объеме значительно выше, чем менее рентабельных. Следовательно, роль конкурентного рынка в росте общей эффективности производства незаменима. Отсутствие же единого общероссийского рынка, позволяющего учесть совокупные запросы потребителей и объемы производства сельскохозяйственной продукции, объективно приводит к снижению эффективности всей отрасли.

Объясняя роль рынка в увеличении общественного богатства, надо отметить следующее. Насколько точно и своевременно его механизм может учитывать суммарные потребности населения в товарах и услугах и доводить их до предпринимателей, настолько выше будет степень благосостояния граждан страны. Существующие суждения и мнения о том, что институты рыночного обмена сформируются самостоятельно в процессе проведения торговых операций, несостоятельны. Рынок – это, прежде всего конкурентная среда, заставляющая предпринимателей рисковать, а значит, в некоторых случаях нести потери. А так как задача предпринимателя минимизировать их, то ни один из них не откажется от существующей возможности переложить их на покупателей. Поэтому они будут всякий раз использовать рыночные механизмы для собственной выгоды. Чтобы избежать этого, на рынке должна постоянно существовать арбитражная сила, наблюдающая за соблюдением

единых правил и гарантирующая сохранение конкуренции. В этой связи, сегодняшняя задача повышения эффективности сельскохозяйственного производства в России, заключается в налаживании функционирования механизма единого аграрного рынка, объединяющего в конкуренции все регионы нашей страны.

Однозначно, решение этой задачи лежит в направлении создания и развития механизма общероссийской биржевой торговли. Система ее функционирования подробно описана во многих литературных источниках, поэтому нет необходимости останавливаться на ней здесь. Отметим только следующее, потому как этот процесс является довольно продолжительным, то можно было бы уже сейчас сделать ряд шагов, которые несколько ускорили развитие биржевой торговли. Во-первых, определить и закрепить в нормативных актах список наиболее крупных предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции (например, мукомольных, крупяных, масложировых, комбикормовых и др.) в обязательном приобретении через биржевую торговлю не менее 30% общего объема закупаемого ими сырья, с распределением объемов закупок по временным интервалам. Результаты этих торгов стали бы ценовыми индикаторами и для других покупателей, но главное для всех сельскохозяйственных производителей в России. Во-вторых, разработать или внести дополнения в технические регламенты качества параметры сельскохозяйственной продукции, которая будет продаваться через биржу. Эти стандарты стали бы отправными моментами в определении линейки ценовых параметров при ориентации сельхозпроизводителей к запросам покупателей. Все дальнейшие задачи можно было бы решать по ходу их возникновения.

Источники

1. Более подробно это раскрыто в работе Л.фонМизеса См. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории/Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. Англ. Изд. А.В. Куряева.-Челябинск:Социум, 2012.- 878с;
2. Понятие «идеальной конструкции чистой, или свободной рыночной экономики» см. там же с. 224
3. *Шагайда Н.И.* Государственная политика США в отношении сельскохозяйственных угодий: что может быть полезно для России. Экономико-политическая ситуация в России. 2011. №5. С. 48-51.
4. *Политова И.Д., Сергеев С.С., Гатаулин А.М., Зинченко А.П.* Практикум по общей теории статистики и сельскохозяйственной статистике. – М.: Статистике, 1974
5. Руководство по индексу потребительских цен. Теория и практика: МОТ/МВФ/ОЭСР/ Евростат/ЕЭКООН/ Всемирный банк.; Вашингтон. Международный Валютный Фонд, 2007: адрес в Интернете: http://www.imf. org/external/ pubs/ft/ cpi/manual/ 2004/rus/cpi_ru.pdf
6. Расчеты по общему размеру инфляции проведены на сайте: http://fin-plus.ru/ru/services/ inflation/ inflation_calc.php
7. О признании России странами ЕС страной с рыночной экономикой см: http://top.rbc.ru/economics/07/ 11/2002/75242.shtml
8. *Доугерти К.* Введение в эконометрику: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.- XIV, 402 с.
9. *В.Я. Узун.* Товарная биржа.- М.: Знание, 1991. – 64 с.
10. *Улин Б.* Межрегиональная и международная торговля / Пер. с англ. – М.: Дело, 2004. – 416 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В АПК РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ДИСКРЕТНО-СОБЫТИЙНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Печенкина В.В., к.э.н., ст. науч. сотр., доц., **Комаревцева О.О.**, магистрант
РАНХиГС при Президенте РФ, г.Орел

В условиях действия внешнеторговых санкций, цикличности финансовых кризисов, перехода к новому укладу технологического развития существует необходимость в модификации систем разного уровня. Особую актуальность при этом для регионов аграрного типа приобретает преобразование АПК как главного источника формирования валового регионального продукта. Основой данного процесса является управление изменениями посредством дискретно-событийного моделирования.

Целью данной статьи является построение дискретно-событийной модели управления изменениями в агропромышленной системе региона. В ходе исследования решались следующие задачи: выявить сущность событийно-дискретного моделирования; вычислить уравнение парной линейной регрессии на основе качественных переменных; построить простейшую дискретно-событийную модель управления изменениями в агропромышленной системе региона. В процессе исследования использовались следующие научные методы: абстрактно – логический, метод экспертных оценок и моделирования.