

Роль государственной поддержки развития ресурсного потенциала в оздоровлении экономики сельхозпредприятий

© 2009 И.А. Золотарева

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

Курский филиал

Российского государственного торгово-экономического университета

Обосновывается роль государственной поддержки в восстановлении ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: государственная поддержка, государственное регулирование, индикативное планирование, регион, целевая государственная программа.

В 1990-е гг. ресурсный потенциал сельскохозяйственного производства снизился до критического уровня. Ключевая роль в его ускоренном восстановлении и развитии на инновационной основе принадлежит рынку. Но в сегодняшнем состоянии рынок эту задачу должным образом не решает. Связано это с тем, что в ходе реформ сельское хозяйство, по существу, было лишено всех каналов позитивной государственной поддержки, что непосредственно сказалось на соотношении цен. Их диспаритет усугубился не в пользу сельского хозяйства, что видно из таблицы.

При оценке рентабельности сельского хозяйства региона надо принимать во внимание, что получаемые накопления призваны обеспечивать хозяйствам развитие производства нужными темпами, а для этого требуется соответствующее увеличение не только текущих затрат, включаемых в себестоимость продукции, но и основных фондов, применяемых в процессе производства этой продукции.

В сельском хозяйстве имеется специфика: в земледелии от начала работ и до уборки урожая применяется много различных видов специали-

Рост диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и смежных сфер АПК в годы реформ, разы

Показатели	Годы				
	2003	2004	2005	2006	2007
Индекс цен на ресурсы и услуги	1,0	9,7	36,5	48,6	64,4
Индекс заготовительных цен на продукцию сельского хозяйства	1,0	2,2	8,5	10,0	10,3
Индекс потребительских цен на продовольственные товары	1,0	9,9	22,7	27,9	30,6
Соотношение индексов цен:					
на ресурсы для села	1,0	4,4	4,3	4,9	6,3
потребительских и заготовительных	1,0	4,5	2,7	2,6	3,0
динамики удельного веса заготовительной цены к конечной потребительской цене	1,0	0,22	0,37	0,36	0,34

Из данных таблицы видно, что в целом с 2003 г. по 2007 г. цены на ресурсы и услуги для села, а также на продовольственные товары выросли значительно по сравнению с заготовительными ценами на покупаемую сельскохозяйственную продукцию.

Таким образом, сельскохозяйственные предприятия оказались под влиянием двух монополюстов-смежников: с одной стороны, поставляющих селу средства производства и услуги, с другой - использующих произведенную ими продукцию.

Ухудшение эквивалентности обмена - основная причина убыточности сельскохозяйственных предприятий.

зированной техники, имеющей немалую стоимость. Некоторые виды техники, к примеру дорогостоящие комбайны, используются ограниченное время. В животноводстве на высокую фондоемкость влияют стоимость скота, оборудования и построек. Как показывает опыт зарубежных стран, фондоемкость сельскохозяйственной продукции примерно в 2-2,5 раза выше, чем в среднем по промышленности (не считая цены земли).

В Курской области стоимость фондов (активов) в сельском хозяйстве (без учета цены земли) примерно в 3-4 раза больше по сравнению с текущими годовыми затратами (себестоимостью продукции). Поэтому рентабельность продукции

(прибыль в отношении к себестоимости) составила в 2003-2007 гг. в среднем 5,1%, а рентабельность фондов - только 2,2%.

Известно, что показатели рентабельности, определяемые как отношение прибыли к фондам и к текущим затратам, органически взаимосвязаны и в единстве характеризуют финансово-экономическую деятельность хозяйства. Первый из них отражает эффективность использования ресурсов, всего примененного капитала, второй - произведенных в производстве затрат. Соотношение капитала примененного и капитала потребленного связано с соотношением основного и оборотного капитала, но в то же время они не совпадают. Следовательно, при экономическом анализе деятельности сельскохозяйственных предприятий важно сбалансированно использовать оба эти показателя, учитывая объективно существующие различия между отраслями в соотношениях основных и оборотных средств, себестоимости продукции и стоимости фондов, потребленного (израсходованного) и примененного капитала.

Важное значение в повышении эффективности потенциала сельхозпредприятий области имеет уровень оплаты труда. Однако в настоящее время оплата труда в сельском хозяйстве области занижена по сравнению с другими отраслями экономики. Если накануне реформ в 1990 г. среднемесячная оплата труда работников сельскохозяйственных предприятий составляла 93% к ее уровню в промышленности и 95% к среднему уровню по народному хозяйству, то в последние годы соотношение, соответственно, было около 33 и 40%. И это с учетом всех натуральных выдач.

Понятно, что при сложившемся уровне оплаты труда резко искажаются все экономические показатели эффективности хозяйствования, искусственно занижается себестоимость продукции и, наоборот, завышаются показатели прибыли и рентабельности. Если бы оплата труда на селе составляла хотя бы 66%, то затраты на оплату труда возросли бы почти в два раза. А это означает, что учитываемая рентабельность сельского хозяйства обеспечивается за счет недоплаты труженикам села, что служит основой их бедности и пассивности к результатам производства.

Каковы же конкретные меры по эффективному оздоровлению сельскохозяйственных предприятий? В целом их можно разделить на две группы. Во-первых, коренное изменение экономических отношений с государством, во-вторых преодоление бесхозяйственности, совершенствование организации производства на самих предприятиях.

Существенное негативное влияние на использование ресурсного потенциала сельскохозяйственными предприятиями оказывает монопольное положение производителей и поставщиков сельскохозяйственной техники. Меры, формирующие экономический эффект у производителей и поставщиков техники, предприятий по ее ремонту, нередко сопровождаются экономическими интересами у потребителей техники - сельскохозяйственных предприятий, машинно-технологических станций, фермерских хозяйств области.

Почти каждое такое предприятие, будучи монополистом в зоне своей деятельности, имеет возможность взаимодействовать с хозяйствами, исходя в первую очередь из собственных интересов. Кроме того, монополизированный рынок сельскохозяйственной техники непрозрачен. Покупатели не всегда могут получить правдивую информацию не об одном, а обо всех возможных продавцах машины данной заводской марки и модели, ее аналогах, выпускаемых другими заводами, ценах и условиях продажи другими продавцами.

Не уверены покупатели, что рыночные цены объективно отражают реальную стоимость машины. На вторичном рынке покупатели часто получают искаженные сведения о числе прежних владельцев техники, об условиях в которых она эксплуатировалась, о фактической наработке и техническом ее состоянии. Монополизированный рынок сельскохозяйственной техники не выполняют одну из важнейших своих задач - целенаправленно свести вместе всех желающих купить и продать машины, обеспечить заключение сделок на частных и взаимоприемлемых условиях.

Следовательно, рациональное регулирование монополистической деятельности производителей и продавцов сельскохозяйственной техники, интеграция сфер ее производства и реализации с конечными результатами агропромышленного комплекса должны рассматриваться как ключевая задача государственной политики в области ресурсного обеспечения и перевооружения сельскохозяйственного производства.

Следует отметить и тот факт, что формировать конкретную среду за счет дробления снабженческих и ремонтно-технических предприятий или создания новых параллельно действующих предприятий нужно с большей осторожностью, поскольку это целесообразно лишь до тех пор, пока снижение мощности каждого из них не приведет к резкому возрастанию услуг.

В последнее время в Курской области, как и в соседних регионах, стали появляться новые предприятия по ремонту и торговле сельскохозяйственной техникой, которые вступают между собой в конкурентную борьбу. Однако мы счи-

таем, что конкуренция этих предприятий, свойственная лишь начальному периоду рыночной деятельности, не будет продолжительной. Успешно действующих предприятий на областном, а тем более на районном рынке сельскохозяйственной техники и ремонтно-технических услуг немного, поэтому они всегда смогут договориться о едином, устраивающем каждого из них уровне цен и тарифов на однородную продукцию и услуги или поделят сферы влияния. И рынок снова станет монопольным.

В данной связи региональные механизмы должны быть дополнены эффективными правовыми, организационными и экономическими ограничителями хозяйственной и коммерческой самостоятельности агросервисных предприятий-монополистов. На первый взгляд, эту задачу можно решить, преобразовав акционерные снабженческие и ремонтно-технические предприятия в сельскохозяйственные потребительские или производственные кооперативы. Но подобная реструктуризация - это, по сути, новый передел собственности. А без добровольного согласия коллективов данных предприятий он будет неконституционным и встретит, как показывает практика, сопротивление с их стороны.

Сейчас в регионах нет не только правовых, но и экономических условий для преобразования акционерных агросервисных предприятий в кооперативы, так как подавляющее большинство сельских товаропроизводителей, в том числе и акционеров агросервисных предприятий, не имеет средств для их выкупа. Не хватает также финансовых, материальных ресурсов и для создания новых кооперативных предприятий, которые были бы оснащены современным технологическим оборудованием.

Все отмеченное негативно сказывается на подготовке к использованию ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий Курской области. Так, в 2007 г. в хозяйствах всех категорий области предстояло произвести 2,1 млн. т зерна, 3 млн. т сахарной свеклы, 15 тыс. т подсолнечника, 25 тыс. т семян рапса, 1,2 млн. т картофеля, 148 тыс. т овощей. Для этого посевная площадь сельскохозяйственных культур по сравнению с 2006 г. увеличилась на 3% и составила 1 млн. 235 тыс. га. Зерновой клин составил 830 тыс. га, что на 30 тыс. га больше, чем в 2006 г. Весной области предстояло засеять 481 тыс. га яровой пшеницей, 94 тыс. га сахарной свеклой, 21 тыс. га рапсом и 10 тыс. га подсолнечником. Для этого было необходимо восстановить 6260 тракторов, около 3 тыс. грузовых автомобилей, 3700 культиваторов и дисковых борон, 3200 сеялок, более 2600 плугов и другую технику.

Однако на середину февраля 2007 г. в хозяйствах Курской области было отремонтировано всего 2670 тракторов, а ремонт 1957 тракторов остался весьма проблематичным. В таких районах, как Октябрьский, Касторенский, Обоянский, Дмитриевский, Хомутовский и др., было подготовлено всего 22-55% тракторов. Аналогичное положение и с готовностью почвообрабатывающих и посевных машин.

Данная ситуация связана с тем, что инвесторы в сфере купли-продажи и ремонта техники не заинтересованы участвовать в создании кооперативных обслуживающих предприятий на паях с сельскими товаропроизводителями, так как в сложившей обстановке у них нет гарантий, что средства, вложенные в уставный капитал таких предприятий, окупятся и станут приносить прибыль.

Сегодня сельское хозяйство нуждается в новых технологиях, структурном и технологическом обновлении производительного потенциала, а это требует большого вклада науки и огромных капитальных вложений. Именно это и предусмотрено национальным проектом, в результате чего должно идти развертывание ресурсного потенциала области и инвестиционных процессов. Главное состоит в выработке принципиально новой доктрины научно-технического развития, адекватной ее общественно-государственным интересам, целям реформ и долгосрочным перспективам экономики.

Опираясь на опыт стран с развитой рыночной экономикой, можно полагать, что, когда основная масса сельских товаропроизводителей станет экономически состоятельной, появятся дилеры и ремонтно-технические предприятия, основанные на сельскохозяйственной кооперации. Они будут создаваться по инициативе самих сельских товаропроизводителей, действовать в соответствии с их интересами и конкурировать с заводскими региональными техническими центрами и дилерами.

Деятельность ремонтно-технических мастерских должна рассматриваться как обязательный атрибут дилерского предприятия. Дилер не только продает технику, но и осуществляет ее обслуживание. Он выполняет три вида обслуживания: предпродажное, во время продажи и послепродажное, а также гарантийный ремонт техники.

В США практикуется два способа оплаты клиентами ремонтных работ на дилерском пункте: тарифная за определенные виды работ и временная за фактически затраченное время. Клиент оплачивает также стоимость запасных частей и материалов.

В первом случае при оценке стоимости ремонта дилер пользуется справочником нормати-

вов затрат рабочего времени по видам ремонтных работ. Во втором случае клиент оплачивает рабочее время, фактически затраченное механиком на ремонт. Затраты времени механика на выполнение отдельных операций регистрируются с точностью до 6 минут. Около 80% дилеров определяют стоимость ремонта по второму варианту, поскольку первый не стимулирует высокого качества работ. Чтобы иметь представление об определении стоимости ремонта для клиента и узнать, какую часть суммы получит механик, приведем пример практики одного дилера. В мастерской работают 9 механиков, которые специализируются по группам машин. Дилер рассчитывает их среднюю почасовую оплату - 8,25 долл., прибавляет к ней среднюю сумму не прямых выплат (оплата отпусков, спецодежды, пропусков по болезни и т.д. - 2,5 долл. в час) и получает базовую сумму - 10,75 долл. в час. Эта сумма умножается на принятый в отрасли коэффициент, учитывающий расходы "по ведению дел", - 3,25 долл., и получается сумма, которая предъявляется к оплате клиентом, - 34,94 долл. за час ремонта сельскохозяйственных машин. Для тракторов и грузовых машин эта сумма составляет 39 долл. в час.

Труд механиков дилер оплачивает по повременной системе. В зависимости от квалификации в США они получают 5-12 долл. в час. Заработная плата механика в системе агросервиса Великобритании - 10,9 немецкой марки в час, Швейцарии - 27,4, Дании и Германии - соответственно, 28,6 и 20 немецких марок в час.

Дилеры не считают необходимым ограничивать специалистов во времени, затраченном на выполнение ремонтно-обслуживающих работ, но очень строго контролируют качество работы.

Одним из направлений работы дилерских предприятий является реализация запасных частей. В общем обороте дилера торговля запасными частями составляет 20-25%. Причем наблюдается тенденция роста реализации запасных частей и оказания других услуг.

Таким образом, одним из путей сохранения своего положения дилеры видят в увеличении реализации запасных частей, спрос на которые

при снижении продажи новой техники увеличивается. Отсюда следует, что развитие инженерно-технической системы АПК в области необходимо осуществлять с учетом зарубежного опыта.

В нашей стране бытует мнение, что в развитых странах Европы ремонт сельскохозяйственных машин не производится, а изношенные до капитального ремонта они сдаются в металлолом.

Но это совсем не так. Во всех странах исходя из экономической выгоды фирм-изготовителей машин, а также с учетом спроса потребителей при определенных условиях производится их ремонт.

Специализированные предприятия, например, в Канаде, Франции, Германии и ряде других стран принимают в ремонт полнокомплектные машины без поломок базисных двигателей. Стоимость их ремонта не должна превышать 50-65% стоимости новой машины.

В Германии и Канаде определяют оптимальный расход средств на ремонт и амортизацию в расчете на единицу мощности как новых, так и эксплуатируемых машин. Определено что их ремонт целесообразно ремонтировать при сроке службы не более 5 лет, хотя практически тракторы работают 10 лет и более.

Ремонтная база, в основном, сосредоточена у дилеров. Общим для них является то, что они экономически не зависимы от заводов-производителей, работают в условиях жесткой конкуренции, так как в каждом сельскохозяйственном регионе их насчитывается 5-7 и более. Взаимосвязь между ними, потребителями и заводами-изготовителями осуществляется строго на коммерческой основе - реализации и потреблении товаров с целью получения возможно максимальной прибыли. Другие принципы не действуют.

Таким образом, зарубежный опыт подтверждает возможность укрепления и продления срока службы ресурсного потенциала в сельскохозяйственном производстве на основе кооперации и интеграции различных форм предпринимательской деятельности. Ремонтно-обслуживающая база области в будущем должна работать на принципе усиления экономической интегрированности снабженческих и ремонтно-технических предприятий с сельскими товаропроизводителями.

Поступила в редакцию 04.04.2009 г.