

Политика на региональном рынке зерна

© 2010 А.В. Федорова

Всероссийский институт аграрных проблем и информатики
им. А.А. Никонова, г. Москва
E-mail: zeldner@inecon.ru

В статье раскрываются особенности ценообразования на рынке зерна, выявлены причины разбалансированности цен и предложены экономические меры и методы регулирования цен. Разработана методика расчета себестоимости зерна и установления региональных цен на него.

Ключевые слова: рынок зерна, ценообразование, методы регулирования.

В силу ряда особенностей сельское хозяйство в условиях рынка нуждается в государственном регулировании, прежде всего в поддержке цен и доходов производителя. Либерализация ценообразования как необходимый этап на пути перехода к рыночной экономике также сделала необходимым проведение политики поддержки цен и доходов сельскохозяйственных производителей.

Одним из негативных факторов явилось то, что была проведена не либерализация системы ценообразования как таковая, а произошел практически бесконтрольный отпуск цен. Была принята модель рыночной экономики, основанная на широкой либерализации всех экономических процессов в обществе. Государство практически устранилось от регулирования межотраслевых связей. Как показала практика, выбор такого пути преобразований вызвал ряд негативных последствий для экономического развития АПК. Резкое ухудшение паритетности цен сделало производство сельскохозяйственной продукции в большинстве хозяйств убыточным, резко снизив мотивацию производителя к повышению эффективности хозяйствования.

Одновременно либерализация цен в условиях монополизма перерабатывающей промышленности и оптовой торговли привела к резкому скачку розничных цен и падению спроса на продукты питания, которое, в свою очередь, имело следствием снижение производства и потребления до уровня, угрожающего здоровью нации. Однако ожидать быстрого восстановления спроса и производства в условиях, когда каждый из трех-четырех промежуточных рынков (между сельскохозяйственным производителем и розничным потребителем) монополизирован в большей или меньшей степени по ряду продуктов (особенно животноводческих), было бы неверно.

С начала 1992 г. происходит практически неконтролируемый рост цен. По нашему мнению, потери управления и контроля над этими процессами можно и необходимо было избежать. Альтернативным, причем ранее применяемым

многими странами, являлся путь поэтапного и административно контролируемого повышения цен, без обвальных изменений в ценовой системе, с относительно плавным ступенчатым изменением цен, использованием государственного контроля над ценами определенного, постепенно сокращаемого перечня товаров, работ и услуг, прежде всего энергоресурсов. Иными словами, сначала контролируются цены на 50-60 наименований товаров, услуг, материально-технических ресурсов, через год-два - на 25-30, еще через год-два остается контроль по 5-10 наиболее важным позициям. Такой путь позволил бы постепенно выровнять спрос и предложение, смягчить негативные последствия скачка цен.

В действительности был произведен "аварийный выброс ценового пара", что позволило смягчить проблему насыщения потребительского рынка, но при этом ухудшилось соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и приобретаемые сельскохозяйственными производителями услуги и материалы. Увеличение диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, естественно, ослабило возможности сельскохозяйственных предприятий в реорганизации и модернизации своего производства в связи с переходом экономики на рыночный путь развития. Одна из негативных сторон настоящего момента - усугубление диспаритета во взаимоотношениях сельского хозяйства с фондопроизводящей и перерабатывающей промышленностью (см. табл. 1).

Диспаритет цен вместе с общим дефицитом финансовых ресурсов в хозяйствах с боязнью рисковать своими средствами в условиях экономического спада резко сократил инвестиции в аграрном секторе экономики, в том числе закупку техники и оборудования.

Если подобные тенденции сохранятся еще 1-2 года, то может произойти подрыв материально-технической базы сельского хозяйства. Положение несколько улучшилось с выделением дотаций и компенсаций затрат на энергоресурсы, минеральные удобрения и средства за-

Таблица 1. Индексы цен производителей промышленной сельскохозяйственной продукции (база - 2003 г.)

Продукция	Годы				2008 г. к 2007 г.
	2005	2006	2007	2008	
Промышленная					
Бензин автомобильный А-76 (АИ-80 и т.п.)	1,41	1,36	1,69	2,01	1,19
Дизельное топливо	1,6	1,9	1,78	2,69	1,51
Комбайны зерноуборочные	0,68	1,28	1,73	1,02	0,59
Тракторы	1,02	1,77	0,85	1,52	1,79
Сеялки тракторные	1,66	1,74	1,81	2,41	1,33
Сельскохозяйственная					
Пшеница	1,33	1,04	1,26	1,92	1,52
Рожь	1,8	1,74	1,83	2,65	1,44
Ячмень	1,3	1,32	1,45	2,27	1,57
Подсолнечник	1,29	1,17	1,02	1,92	1,88
Крупный рогатый скот в живом весе	1,17	1,54	1,77	1,89	1,07
Молоко	1,19	1,37	1,48	1,72	1,16

щиты растений, однако это только смягчило существующий кризис.

Все вышесказанное повлияло на уровень оснащенности техникой сельскохозяйственных организаций как во всей стране, так и в регионах. Дело в том, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, доходы сельских товаропроизводителей довольно-таки низкие, это не дает возможности за счет собственных средств провести техническую модернизацию, которая является одним из приоритетных направлений Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.

Создалась ситуация, когда тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных предприятий ведет к снижению технической оснащенности, что в свою очередь еще больше ухудшает их финансовое положение. И такая тенденция, к сожалению, сохраняется, т.е. происходит абсолютное и относительное сокращение количества основных видов техники.

В свою очередь, снижение платежеспособного спроса со стороны сельскохозяйственных предприятий не могло не повлечь спада производства в обеспечивающих отраслях.

Аналогичная ситуация наблюдается с проблемами среднесрочного плана, характерными для переходной экономики. К ним можно отнести дисбаланс спроса и предложения в форме кризиса сбыта, а также сложившиеся модели поведения предприятий. Относительно последней проблемы можно сказать, что даже при кризисе сбыта предприятия пока ориентируются на затратную модель поведения и установления цен.

В результате либерализации цен, инфляционных и других процессов, в отсутствие эффективного государственного регулирования цен мы

получили ситуацию, когда цены на продукты питания оказались слишком высокими для потребителя (в итоге потребление мяса, овощей, фруктов, молочной продукции сократилось в 1,5-2,5 раза).

Вместе с тем цены на сельскохозяйственную продукцию, особенно в животноводстве, для производителей оказались слишком низкими, что потребовало значительных государственных дотаций. Тем не менее, производство продуктов питания сократилось, как это бывает в результате кризиса перепроизводства, хотя в условиях нормального рынка при перепроизводстве цены являются низкими не только для производителей, но и для потребителей. Если же, наоборот, в результате снижения объемов производства сложился дефицит сельскохозяйственной продукции и рыночные цены поднялись, став слишком высокими для потребителей, то они должны быть при нормальной рыночной экономике высокими и для производителей. У нас же получилось, что цены одновременно слишком высоки для потребителя и низки для производителя.

Большинство государств мира осуществляет денежные выплаты производителям сельскохозяйственной продукции. Эти суммы, выплаченные производителю из бюджета, позволяют снизить цены для конечного потребителя. Таким образом, поддержка производителя оказывается одновременно и поддержкой потребителя. Однако в условиях монополизированного рынка эта схема не работает. Доплата непосредственно производителю за единицу произведенной продукции увеличивает его доход, но не увеличивает доход монополиста-переработчика или продавца. Более того, будучи монополистом, он может снижать свою закупочную цену настолько, чтобы вся надбавка, выданная государством, попала к нему, что и имело место на практике. При

этом объеме закупок у производителя он не увеличивает, чтобы не допустить снижения цен.

В результате вопрос осуществления политики поддержки спроса и предложения оказывается не столь простым в условиях монополизма. Можно предложить следующие пути решения данной проблемы:

- установление предельной наценки для переработчиков к цене приобретаемого сельскохозяйственного сырья;
- налогообложение повышенной рентабельности;
- установление заданий по объемам переработки;
- установление процента цены на сырье в отпускной цене у предприятия переработки сельскохозяйственной продукции.

Предельная наценка для предприятия переработки не снижает его заинтересованности в максимальной цене, а лишь вынуждает делиться прибылью с производителем. Однако в условиях высоких инфляционных ожиданий для него может оказаться выгоднее не снижать, а повышать цену, соответственно увеличивая свой доход, пользуясь низкой эластичностью спроса при низком уровне потребления продовольствия населением.

Повышенное налогообложение прибыли при чрезмерно высокой рентабельности является более “рыночным” регулятором, но, по сути, это лишь более мягкий вариант предельной наценки, не исключающий одновременного роста отпускных цен переработчика и закупочных цен для сельскохозяйственного производителя.

Установление предельных или твердых отпускных цен на продукцию переработки выходит за рамки чисто “рыночных средств”, однако если не помогают увеличить объемы реализации продуктов населению более мягкие средства, то применение подобных мер возможно. Фиксированные, или предельные, цены при условии регулярного пересмотра и обеспечения нормальной нормы прибыли для сферы переработки могут стать стимулом максимального наращивания объемов производства. В то же время подобные меры государственного регулирования цен можно считать крайними, приемлемыми лишь на короткое время при чрезвычайных обстоятельствах.

Политика поддержки предложения должна опираться на систему гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию, обеспечивающих нормально работающему товаропроизводителю, расположенному в специализированных зонах товарного производства, возмещение материальных затрат на производство сельскохо-

зяйственной продукции и получение дохода, а также обеспечение необходимой рентабельности для расширенного воспроизводства. Гарантированные цены не должны отменять рыночного ценообразования. В случае, если рыночные оптовые цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются ниже гарантированных, государство может осуществлять доплаты производителям, равные разнице между гарантированной и рыночной ценой при реализации по установленным каналам.

При рыночных ценах, опустившихся значительно ниже гарантированных, государственные органы анализируют причины падения цен и, если они связаны с перепроизводством, осуществляют закупки или принимают меры по стимулированию экспорта данного продукта.

В случае, когда рыночные цены поднимаются значительно выше гарантированных, выявляются причины такого скачка. Они могут быть связаны с неурожаем, непредвиденным повышением доходов населения, поведением предприятий сферы переработки и другими факторами. Соответственно принимаются меры по импорту продовольствия, реализации государственных резервов, антимонопольные меры и (или) названные и другие меры в комплексе.

Смысл гарантированных цен заключается в защите не только производителей, но и всех потребителей сельскохозяйственной продукции, широких слоев населения, так как они препятствуют падению производства и, соответственно, сдерживают рост цен на продовольствие. Обычно гарантированная цена не выплачивается государством непосредственно производителю, а лишь служит ориентиром.

Регулирование сельскохозяйственного производства на основе ценового регулирования состоит в том, чтобы выполнить специфические задачи данного периода (увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, более рациональное размещение производства по специализированным товарным зонам и между предприятиями на основе максимальной эффективности производства данного вида продукции и другие задачи). Соблюдение этого принципа осуществляется, например, через механизм установления гарантированной цены, которая служит нижним пределом цен закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд (согласно федеральному закону от 2 декабря 1994 г. “О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд”).

В основе определения величины гарантированной цены лежат себестоимость данного вида

продукции и нормальный уровень рентабельности, обеспечивающий расширенное воспроизводство товаропроизводителю данного вида продукции, расположенного в зоне товарного производства. Размер рентабельности определяется с учетом эффективной деятельности и необходимого развития сельскохозяйственных предприятий. Кроме того, при расчете гарантированных цен учитываются уровень договорных и действующих гарантированных цен в данном и соседних регионах, конъюнктура рынка, а также объем финансовых ресурсов, предусмотренных для проведения закупок в государственные фонды.

Величина гарантированной цены состоит из следующих этапов:

- определяется удельный вес конкретного продукта в общей сумме расходов по отрасли по таким статьям, как оплата труда, корма, семян, минеральных удобрений, содержание основных средств и прочие затраты (на основе форм 9-АПК и 13-АПК);

- расшифровывается поэлементный состав затрат на данному виду продукта. Для этого общий объем затрат по каждому элементу из формы 8-АПК распределяется по отдельным видам продукции пропорционально удельному весу соответствующих затрат в себестоимости продукции;

- выявляется структура себестоимости данного вида продукта в процентах;

- распределяются ожидаемые затраты на конкретный продукт по элементам.

Каждый элемент затрат на производство сельскохозяйственной продукции переоценивается по соответствующему индексу цен, исчисляемому Минэкономки России, т.е. затраты на минеральные удобрения и агрохимические материалы рассчитываются по индексу (дефлятору) цен химической и нефтехимической промышленности и т.д.

Упрощенный вариант такого расчета состоит из следующих этапов:

I. Себестоимость продукции берется из формы 8-СХ ($C_{факт}$).

II. Фактическая себестоимость разбивается на три элемента: оплата труда, амортизация и материальные затраты, исходя из средней струк-

туры затрат (форма 8-АПК за предыдущий год) ($C_{факт} = O + A + M$, где O - величина оплаты труда, A - амортизация основных средств; M - величина материальных затрат).

III. Оплата труда пересчитывается по индексу потребительских цен (K_1), материальные затраты - по среднему индексу цен по отраслям материального производства (K_2), амортизация - по индексу цен на строительные материалы, необходимые для осуществления капитального строительства, оборудование, технику (K_3).

IV. Расчетная себестоимость ($C_{расч}$) в первом квартале 1997 г. определяется по формуле

$$C_{расч} = O \cdot K_{1\ 4кв} \cdot K_{1\ 1кв} + A \cdot K_{2\ 4кв} \cdot K_{2\ 1кв} + M \cdot K_{3\ 4кв} \cdot K_{3\ 1кв}$$

Результаты расчета представлены в табл. 2.

V. Расчетная себестоимость умножается на коэффициент рентабельности (P) для получения величины гарантированной цены в конкретных условиях. Учитывая низкую скорость оборота капитала (в процессе производства и реализации зерна), мы полагаем учитывать рентабельность в размере 100%.

$$\Gamma_{ц} = P \cdot C_{расч}$$

$$\Gamma_{ц} = 2 \cdot 493 = 986$$

Таким образом, величина гарантированной цены в рассматриваемом районе в I квартале 1997 г. должна составить не менее 986 тыс. руб. за 1 т.

Также мы предлагаем производить расчет на основе наиболее оптимальной структуры себестоимости зерна, сложившейся в высокоэффективных специализированных предприятиях исследуемой зоны.

Механизм гарантированных цен может и должен быть связан с системой авансов под закупки в региональные и федеральные продовольственные фонды, когда на базе гарантированной цены хозяйства могли бы получать авансы в размере определенного процента от величины гарантированной цены, например 80%. Окончательный расчет за окупленную продукцию должен производиться уже исходя из сложившейся рыночной цены, в жестко оговоренные сроки. Близок к авансовой системе механизм залоговых операций, который можно использовать также для поддержки стабильных рыночных цен.

Таблица 2. Расчет себестоимости зерна в III квартале 2010 г. (на примере ООО "Прогресс" Андроповского района)

Показатели	III квартал 2009 г. руб./т	IV квартал 2009 г. к III кварталу 2009 г., %	I квартал 2010 г. к IV кварталу 2009 г., %	I квартал 2010 г., руб./т
Оплата труда	291	104,9	103,3	315
Материальные затраты	1729	104,6	104,4	1808
Амортизация	1512	104,0	105,9	1572
Всего	3532	x	x	3695

Главное в том, что хозяйства должны иметь конкретный, законодательно зафиксированный механизм государственной поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию, на основе которого они могли бы заранее рассчитывать свои доходы. Примерный уровень гарантированных цен сельскохозяйственный товаропроизводитель должен знать задолго до посевной, чтобы заблаговременно определить перспективы своего производства и необходимость его модернизации или даже перепрофилирования.

Постановлением Правительства РФ от 26 сентября 1997 г. № 1224 "О создании государственного унитарного предприятия "Федеральное агентство по регулированию продовольственного рынка" при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия РФ" предусмотрено создание предприятия, призванного стать базисом рынка продовольствия. Его основной задачей является информационное обслуживание субъектов рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также анализ и прогнозирование рыночной конъюнктуры, разработка и представление предложений по организационно-правовым формам рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, содействие развитию конкуренции, созда-

ние оптовых рынков продовольствия, организация государственных закупок на конкурсной основе. Подобная схема применяется достаточно широко во многих странах мира и доказала свою жизнеспособность. В основных положениях данного документа заложен здоровый рыночный подход к организации цивилизованного рынка продовольствия, который заключается во всемерной поддержке формирования инфраструктуры, позволяющий производителю без труда обеспечить сбыт своей продукции. И не просто сбыть, а иметь возможность широкого выбора, куда и кому сбыть. Отсутствие у производителя постоянной проблемы сбыта позволит все время посвящать модернизации и повышению эффективности своего производства, что соответствует и его интересам, и интересам общества в целом.

1. *Кормаков Л.Ф.* Организационные формы и механизмы агропромышленной интеграции. Проблемы и решения / Л.Ф. Кормаков, К.К. Кумехов, В.З. Мазлов. М., 2004.

2. *Склярова Ю.М.* Теоретические основы, моделирование и мониторинг инвестиционной деятельности: монография. 2-е изд. Ставрополь, 2003.

3. Региональная экономика: инвестиции, финансовые вложения и экономический рост: монография / под ред. И.А. Лиман. Тюмень, 2007.

Поступила в редакцию 05.06.2010 г.