

# Экономика сельского хозяйства

Под редакцией проф. Г.А. Петранёвой

Рекомендовано  
Государственным университетом  
управления в качестве учебника  
для студентов среднего  
профессионального образования,  
обучающихся по специальностям  
110401 «Агрономия», 111101 «Зоотехния»,  
110812 «Технология производства  
и переработки сельскохозяйственной  
продукции»

**УДК 338.43 (075)**

**ББК 65.32я723**

**Рецензенты:**

доктор экономических наук, профессор *Е.В. Худякова* (Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина),  
*Н.М. Медведева* (Коломенский аграрный колледж им. В.И. Конотопа)

**Петранёва, Г.А.**

Э40 Экономика сельского хозяйства : учебник / Г.А. Петранёва, Н.Я. Коваленко, А.Н. Романов, О.А. Моисеева ; под ред. проф. Г.А. Петранёвой. — М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2012. - 288 с. - (ПРОФИль).

ISBN 978-5-98281-281-0 (Альфа-М)

ISBN 978-5-16-005320-2 (ИНФРА-М)

Рассматриваются формы сельскохозяйственных предприятий; их экономические ресурсы; эффективность производства; маркетинговая деятельность; бизнес-планирование; состояние и эффективность использования материально-технических, земельных и трудовых ресурсов отрасли. Излагаются вопросы уплаты налогов, себестоимости, цены и ценообразования.

Для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальностям 110401 «Агрономия», 111101 «Зоотехния», 110812 «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции».

**УДК 338.43(075)**

**ББК 65.32я723**

*В оформлении переплета использован фрагмент картины  
Алексея Венецианова «На жатве. Лето» (1825).*

ISBN 978-5-98281-281-0 («Альфа-М»)

ISBN 978-5-16-005320-2 («ИНФРА-М»)

© Авторы, указанные на обороте  
титulyного листа, 2012

© «Альфа-М» : «ИНФРА-М», 2012

### 1.1. Место сельского хозяйства в экономике страны

Сельское хозяйство — особая сфера материального производства и крупная отрасль, которая наряду с другими отраслями входит в состав национального хозяйства, т.е. экономики. Отрасли, являясь частью экономики страны, различаются по целям, задачам, месту и значению, своеобразию производимых продуктов и используемых для этого средств производства и предметов труда.

*Агрпромышленный комплекс (АПК)* представляет собой совокупность отраслей, объединенных единой целью доведения до конечного потребителя продуктов питания и товаров из сельскохозяйственного сырья. Он состоит из трех сфер:

- ◇ отрасли, производящие средства производства для сельского хозяйства и снабжающие его техникой, оборудованием, комбикормами, средствами защиты растений и животных, удобрениями, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;
- ◇ сельское хозяйство (отрасли растениеводства и животноводства) как центральное звено АПК, а также рыбное, лесное и водное хозяйство;
- ◇ отрасли, занятые заготовками, хранением, переработкой сельскохозяйственного сырья и реализацией готовой продукции.

Сельское хозяйство занимает особое место в системе АПК, и его успешное развитие зависит от межотраслевых связей в этой системе. Функции различных отраслей и служб по производству конечного продукта осуществляются в такой последовательности:

- ◇ производство промышленных средств (машин, удобрений, горючего, комбикормов и др.);

- ◇ реализация промышленных средств сельскому хозяйству и другим отраслям АПК;
- ◇ производство сельскохозяйственной продукции;
- ◇ реализация сельскохозяйственной продукции для непосредственного потребления и в качестве сырья для переработки;
- ◇ производство предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;
- ◇ реализация предметов потребления из сельскохозяйственного сырья.

Все эти стадии сопровождаются *агросервисом* — производственно-технологическим и иным обслуживанием.

В системе межотраслевых связей для обеспечения своей производственно-экономической деятельности сельское хозяйство получает продукцию и услуги от 80 отраслей и само поставляет продукцию в 60 отраслей. Экономические отношения между предприятиями разных отраслей строятся преимущественно на договорной основе.

В зависимости от назначения конечного продукта в АПК выделяют:

- ◇ комплекс непродовольственных товаров (текстиль, масла для технических целей, ряд товаров легкой промышленности и др.);
- ◇ продовольственный комплекс, состоящий из ряда продуктовых подкомплексов (зерновой, картофельный, мясной, свеклосахарный, плодоовощной и др.). В центре каждого продуктового подкомплекса находится соответствующая отрасль (или группа отраслей) сельского хозяйства — зернопроизводство, картофелеводство, скотоводство и т.д. По отношению к сельскому хозяйству в целом они считаются подотраслями или отраслями второго порядка.

*Продовольственный комплекс* — это совокупность отраслей сельского хозяйства и переработки, которые поставляют населению продукты питания, заготовка и транспортирование продовольственных товаров, а также снабжение этих отраслей средствами производства. Особое место сельского хозяйства в экономике страны определяет его комплексобразующий характер для всех продуктовых подкомплексов. Степень их развития зависит от сельского хозяйства и может быть выражена степенью достижения нормы потребления конкретных про-

дуктов питания отечественного производства. Если доля импорта в продовольственном потреблении довольно высока, то существует угроза продовольственной независимости и безопасности.

*Продовольственная безопасность* состоит в устойчивом удовлетворении потребностей населения страны на уровне научно обоснованных норм, не зависящем от изменения внутренних и внешних условий, гарантированно обеспеченном ресурсами. Степень продовольственной безопасности характеризуют следующие показатели:

- ◇ удельный вес импорта (в процентах) во внутреннем продовольственном потреблении;
- ◇ уровень самообеспечения по основным группам продуктов;
- ◇ переходящие запасы зерна в стране по отношению к годовой потребности;
- ◇ калорийность рациона питания населения страны;
- ◇ структура рациона по основным пищевым компонентам;
- ◇ производство и потребление зерна на душу населения.

В табл. 1.1 и 1.2 представлены производство и потребление отдельных видов продуктов питания на душу населения в России, а также рациональные нормы потребления.

**Т а б л и ц а 1.1. Производство основных продуктов питания на душу населения в 2004-2009 гг.**

| Продукты питания        | 2004 | 2005 | 2006 j | 2007 | 2008 | 2009 |
|-------------------------|------|------|--------|------|------|------|
| Зерно, кг               | 542  | 548  | 553    | 574  | 762  | 684  |
| Картофель, кг           | 249  | 261  | 271    | 192  | 203  | 219  |
| Овощи, кг               | 101  | 106  | 110    | 81   | 91   | 94   |
| Мясо в убойном весе, кг | 35   | 34   | 36     | 40   | 44   | 47   |
| Молоко, кг              | 222  | 218  | 221    | 226  | 228  | 230  |
| Яйца, шт.               | 248  | 259  | 267    | 267  | 268  | 278  |

Как следует из табл. 1.2, не достигнуты рациональные нормы потребления по фруктам и ягодам, овощам и мясу, а потребление хлеба и хлебопродуктов превышает рекомендуемую норму, что указывает на нерациональное питание. По динамике пока-

зателей можно сделать вывод, что ближе всего к нормативным по большинству продуктов фактические данные 1990 г.

Таблица 1.2. Потребление отдельных видов продуктов питания в России (кг на душу населения в год)

| Продукт питания              | Рациональная норма потребления | 1990 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|------------------------------|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Мясо и мясо-продукты         | 81                             | 75   | 53   | 55   | 58   | 61   | 61   | 61   |
| Молоко и молокопродукты      | 392                            | 386  | 233  | 235  | 239  | 242  | 243  | 246  |
| Яйца, шт.                    | 292                            | 297  | 242  | 250  | 256  | 254  | 254  | 262  |
| Масло растительное           | 16                             | 10,2 | 12   | 12   | 13   | 13   | 13   | 13   |
| Сахар и кондитерские изделия | 41                             | 47   | 37   | 38   | 39   | 39   | 40   | 37   |
| Картофель                    | 118                            | 106  | 128  | 133  | 132  | 132  | 111  | 113  |
| Овощи                        | 139                            | 89   | 99   | 103  | 106  | 110  | 100  | 103  |
| Хлеб и хлебо-продукты        | 110                            | 119  | 119  | 121  | 121  | 121  | 120  | 119  |

## 1.2. Социально-экономическое значение отрасли

Сельское хозяйство является основным источником продуктов питания (более 95 % производимого в стране продовольствия), важным источником сырья для многих отраслей промышленности, поставляя им продукцию льноводства и прочих прядильных культур, пушного звероводства, овцеводства и козоводства, коневодства. Кроме того, сельское хозяйство — источник доходов 38,6 млн человек сельского населения, удельный вес которого в общей численности российского населения составляет 27,1 %; сельскохозяйственные предприятия и хозяйства служат местом работы производите-

лей, доля которых достигает 13,3 % численности работников, занятых в экономике.

Т а б л и ц а 1.3. Удельный вес сельскохозяйственных предприятий России по формам хозяйствования, %

| Вид предприятия   | 2008 |
|---|------|
| Открытые акционерные общества                             | 6,5  |
| Закрытые акционерные общества                             | 7,9  |
| Общества с ограниченной ответственностью                  | 41,9 |
| Коллективные организации                                  | 1,9  |
| Сельскохозяйственные производственные кооперативы         | 32,3 |
| Государственные унитарные предприятия                     | 3,7  |
| Другие (сортсемучастки, семенные станции, пчелопитомники) | 5,8  |
| Итого   | 100  |

При нормальном функционировании сельского хозяйства создаются рабочие места в других отраслях экономики. Так, один занятый в сельском хозяйстве дает возможность трудиться в среднем семи работникам других отраслей, которые производят для него средства производства, обслуживают, перерабатывают и реализуют продукцию. В сельском хозяйстве создается более 4 % валового внутреннего продукта. Его доля в основных фондах составляет 3,6%. Поэтому эффективное развитие сельского хозяйства имеет важное народно-хозяйственное, экономическое и социальное значение. Оно представлено различными формами хозяйствования (табл. 1.3).

Т а б л и ц а 1.4. Доля крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в производстве сельскохозяйственной продукции

| Показатель  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Число К(Ф)Х, тыс. ед.                                       | 257,4 | 255,4 | 255,4 | 285,2 |
| Сельскохозяйственные угодья в среднем на одно хозяйство, га | 75    | 81    | 81    | 71    |
| Доля К(Ф)Х в общей площади сельскохозяйственных угодий, %   | 9,5   | 10,2  | 12,9  | 15,9  |

Окончание табл. 1.4

| Показатель                               | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--|------|------|------|------|
| <i>Доля К(Ф)Х, %</i>                     |      |      |      |      |
| В валовом сборе: зерна                   | 18,3 | 20,0 | 20,2 | 21,0 |
| подсолнечника                            | 26,6 | 29,1 | 29,6 | 28,9 |
| сахарной свеклы                          | 10,4 | 11,8 | 11,4 | 9,8  |
| овощей                                   | 5,7  | 7,1  | 7,1  | 10,1 |
| картофеля                                | 2,1  | 2,9  | 3,4  | 5,1  |
| В производстве: мяса скота и птицы       | 2,4  | 2,6  | 3,1  | 3,0  |
| молока                                   | 3,2  | 3,6  | 4,0  | 4,3  |
| яиц                                      | 0,7  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| <i>Доля личных подсобных хозяйств, %</i> |      |      |      |      |
| В валовом сборе: картофеля               | 91,6 | 90,1 | 89,2 | 83,5 |
| овощей                                   | 80,3 | 78,3 | 78,9 | 70,7 |
| В производстве: мяса скота и птицы       | 51,0 | 48,0 | 47,1 | 42,7 |
| молока                                   | 52,0 | 51,0 | 52,0 | 51,7 |
| яиц                                      | 25,0 | 24,0 | 24,1 | 24,5 |

Производством продуктов сельского хозяйства активно занимаются население и крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х). Несмотря на примерно стабильное число К(Ф)Х (260 тыс. в 2005 г. и 280 тыс. в 2008 г.), их доля в общем производстве ряда продуктов (зерно, овощи, картофель, шерсть) возросла. Личные подсобные хозяйства являются основными производителями картофеля и овощей (см. табл. 1.4).

### 1.3. Особенности отрасли

Одно из условий успешного развития сельского хозяйства — учет его особенностей.

Специфика сельского хозяйства должна учитываться при государственном регулировании и поддержке этой отрасли, так как результаты производства в сельском хозяйстве зависят

от меняющихся, часто непредвиденных условий, что требует создания резервных фондов, например кормов и семян, особой страховой политики, государственной помощи. Государство должно оказывать помощь сельскому хозяйству не только в экстремальных условиях, поскольку сельское хозяйство не в состоянии самостоятельно, без существенной экономической поддержки государства обеспечивать возрастающий спрос на продукты питания, обусловленный ростом населения и повышением потребностей людей в качественных продуктах питания.

Рассмотрим подробнее особенности сельского хозяйства.

1. *Использование земли в качестве главного средства производства.*

Правильное отношение к земле, от которого зависят все успехи хозяйственной деятельности, предполагает бережное использование и недопущение выпадения из сельскохозяйственного оборота в связи с ее ограниченностью, соблюдение требований зональных научно обоснованных систем земледелия, непрерывное повышение почвенного плодородия, соблюдение экологических требований, обеспеченность водой для оросительных целей.

Наряду с землей в качестве средств производства в сельском хозяйстве используются растения и животные, развитие которых подчиняется биологическим законам. В связи с этим принимаемые хозяйственные решения должны учитывать требования и экономических, и биологических законов в их взаимодействии.

2. *Зависимость от окружающей природной среды* (типа почвы, климата, микроорганизмов, природной растительности и т.д.) является неустранимой особенностью сельского хозяйства, однако сельскохозяйственный производитель может смягчить их неблагоприятное влияние, используя достижения научно-технического прогресса и учитывая законы природы.

3. *Сезонность производства и использования труда* возникает в результате несовпадения времени производства, необходимого для получения продукции, и рабочего периода. В процессе производства рабочая сила и средства используются неравномерно по месяцам года. Продолжительность рабочего периода короче. Это время непосредственного воздействия человека на предмет труда (вспашка, обработка посевов, уборка урожая). Разрыв между временем производства и рабочим периодом обусловлен естественным процессом развития растений и жи-

вотных. Сезонность производства может быть смягчена или ослаблена, но она неустранима в связи с цикличностью развития организмов растений и животных.

4. *Пространственная рассредоточенность производства, объемность и скоропортящийся характер продукции* обуславливают большие транспортные расходы, повышают себестоимость продукции, затрудняют ее сбыт, требуют преимущественно мобильной техники, значительных затрат энергии, вызывают потери продукции растениеводства и животноводства. Чтобы уменьшить такие отрицательные последствия, требуются большие инвестиции в отрасль, рациональная организация и совершенное управление. Пространственная рассредоточенность ограничивает возможности концентрации производства. При установлении оптимальных размеров производства обязательно учитываются транспортные издержки. В сельском хозяйстве часть произведенной продукции ежегодно используется в самой отрасли, что снижает уровень товарности, обуславливает потребность в дополнительных средствах на создание резервных фондов и хранение. При этом каждое хозяйство должно уделять особое внимание качеству готовой продукции, которая будет направляться в последующий производственный цикл, и сокращать издержки на ее получение (семена, корма, ремонтный молодняк).
5. *Сильная зависимость сельского хозяйства от рынка средств производства и цен на них.* При неравномерных темпах повышения цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные средства производства, энергию и услуги возникает многократный их диспаритет. С каждым годом сельскохозяйственным производителям требуется продавать больше своей продукции, чтобы иметь возможность приобрести промышленные средства производства. Например, чтобы купить зерноуборочный комбайн, нужно продать больше зерна, чем в предыдущий период. Предприятия первой (фондопроизводящей) сферы АПК выступают монополистами по отношению к сельскому хозяйству, что позволяет им диктовать свои условия, в частности высокие цены. Это приводит к ухудшению материально-технической оснащенности хозяйств, увеличению сроков проведения работ, потерям продукции, ослаблению устойчивости к неблагоприятному воздействию внешней среды.

Для сельского хозяйства характерно отличие от других отраслей в *разделении труда* и, следовательно, в специализации.

Условия сельскохозяйственного производства требуют оптимального сочетания нескольких отраслей, чтобы рационально распределять и употреблять ресурсы, равномерно получать доходы, совместно — растениеводством и животноводством — использовать отходы и побочную продукцию, эффективнее использовать труд и выше его оплачивать, избегать риска, возможного при узкой специализации, ускорять оборачиваемость оборотных средств.

Сельскохозяйственные производители, знающие, правильно и полно учитывающие перечисленные особенности отрасли, добиваются высокой эффективности производства. Политика государственной поддержки сельского хозяйства (залог продукции, товарный кредит, система дотаций и компенсаций части затрат, льготы по налогам и др.) также разрабатывается с учетом его специфики.

#### 1.4. Оценка результатов деятельности отрасли

Оценка результатов деятельности отрасли выполняется по системе производственных и экономических показателей.

*Производственные показатели* характеризуют результаты в растениеводстве и животноводстве в натуральном выражении: урожайность сельскохозяйственных культур (ц/га); выход кормов (центнеры кормовых единиц с 1 га кормовой площади); продуктивность животных (среднегодовой надой молока на одну корову; средняя годовая яйценоскость кур-несушек; средний годовой настриг шерсти с одной овцы; среднесуточный привес; продукция выращивания скота в расчете на 1 голову в среднем за год; выход приплода на 100 голов маточного поголовья по видам скота).

*Экономические показатели* рассчитывают на основе натуральных производственных показателей. Они учитывают не только урожайность и продуктивность, но также затраты на производство и реализацию, цены и прочие условия сбыта

продукции и определяются по всей произведенной в хозяйстве и по товарной, т.е. реализованной, продукции.

*Валовая продукция ВП* — вся произведенная за год продукция предприятия, включающая в себя валовой сбор продуктов земледелия и выход животноводческой продукции в текущих ценах, которые фактически сложились при реализации продукции.

*Валовой доход ВД* представляет собой разницу между валовой продукцией и *материальными затратами МЗ*:

$$ВД = ВП - МЗ.$$

*Чистый доход ЧД* представляет собой разницу между валовой продукцией и издержками производства, т.е. *себестоимостью продукции СП*:

$$ЧД = ВП - СП,$$

и может также определяться как разница между валовым доходом и *оплатой труда ОТ*:

$$ЧД = ВД - ОТ.$$

Таким образом, валовой доход представляет собой сумму оплаты труда (затрат на оплату труда) и чистого дохода

$$ВД = ОТ + ЧД.$$

Чистый доход предприятия рассчитывается по всей валовой продукции. *Прибыль П*, или *реализованный чистый доход*, определяют по реализованной продукции, т.е. *выручке от реализации (ВР)*:

$$П = ВР - СК,$$

где *СК* — полная (или коммерческая) себестоимость реализованной продукции.

*Рентабельность (доходность)* является важным показателем экономической эффективности предприятия. *Уровень рентабельности (УР)* определяется как процентное отношение прибыли к полной (коммерческой) себестоимости:

$$УР = \frac{П}{СК} 100\%$$

в целом по предприятию, его отраслям и отдельным товарным продуктам. По этому показателю можно также оценивать

**рентабельность затрат на конкретные мероприятия, направленные на повышение экономической эффективности производства.**

#### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Чем различаются отрасли экономики?
2. Какие сферы представляют агропромышленный комплекс?
3. Какие функции и в какой последовательности осуществляют отрасли АПК по доведению конечного продукта из сельскохозяйственного сырья до потребителя?
4. Что означает понятие «продовольственный комплекс» и какова его связь с сельским хозяйством?
5. Дайте определение продовольственной безопасности.
6. Как изменяется производство основных продуктов питания на душу населения в России?
7. Как изменяется потребление продуктов питания на душу населения в России?
8. В чем заключается социально-экономическое значение сельского хозяйства?
9. Что такое продовольственная безопасность?
10. В чем проявляется сезонность производства и использования труда в сельском хозяйстве?
11. Как зависят сельскохозяйственные производители от рынка средств производства и цен на них?
12. Какие производственные показатели используют для оценки результатов деятельности в сельском хозяйстве?
13. Какие показатели оценки деятельности сельского хозяйства относятся к экономическим?
14. По какому показателю оценивается доходность затрат сельскохозяйственного предприятия?

### 2.1. Состав, формирование и использование материально-технических ресурсов

*Производственные ресурсы* — трудовые, земельные и материально-технические — являются материальной основой производства в сельском хозяйстве. Наряду с природными ресурсами они функционируют при создании производственных, экономических, рыночных, социальных отношений.

*Производственный потенциал* — это возможность получения продукции определенного количества и качества в условиях сложившихся производственных отношений при имеющемся количестве ресурсов и их качестве. С учетом особенностей сельского хозяйства возможности производства в этой отрасли зависят также от природно-климатических условий и биологии растений и животных, их генетического потенциала, который на практике реализуется лишь частично. Соединение этих условий и возможностей определяют как *биоклиматический потенциал*. Можно сказать, что максимальная продуктивность растений и животных достигается при благоприятных погодных условиях и производственных отношениях, которые соответствуют имеющимся ресурсам предприятия. В свою очередь сами ресурсы должны быть в оптимальном сочетании по количественным и качественным характеристикам:

- ◇ их объем должен быть достаточным для обеспечения производства;
- ◇ они должны быть необходимого качества, так как низкое качество требует большего объема ресурсов или равнозначно их отсутствию;
- ◇ между структурными элементами ресурсов должна соблюдаться пропорциональность;

◇ необходима оснащенность ресурсами (на 1 га, на 1 работника, на 1 голову скота) на уровне нормативной.

Производство в сельском хозяйстве возможно при использовании всех видов ресурсов — трудовых, материально-технических, земельных и водных. В настоящее время на предприятиях наблюдается дефицит материально-технических ресурсов и в то же время не все ресурсы задействованы в производстве: простаивает техника, не полностью обеспечены работой трудовые ресурсы, высок уровень безработицы (в том числе скрытой) и др. Сегодня в сельском хозяйстве России неэффективно используется более половины применяемых минеральных удобрений.

Формирование *материально-технических ресурсов* сельскохозяйственных предприятий осуществляется за счет приобретения их на рынках, у предприятий других отраслей, по бартеру, путем аренды. В России формируются и начинают функционировать рынки различных видов ресурсов с такими рыночными признаками, как спрос, предложение, цена, конкуренция, но пока конкуренция проявляется слабо, в основном преобладает монополизм. На рынке материально-технических ресурсов доминирует производный спрос, т.е. он зависит от спроса на продукцию, которая получается с их помощью. Сейчас платежеспособный спрос предприятий низкий, а потребность в материально-технических ресурсах высокая. На спрос влияют цены, доходы потребителей промышленных ресурсов для сельского хозяйства, качество этих ресурсов, инфляция. Низкие запросы потребителей и высокие цены вынуждают сельскохозяйственные предприятия использовать новые формы обеспечения основными ресурсами, например лизинг, который функционирует наряду с оптовыми рынками средств производства и прямыми связями с заводами-производителями.

*Лизинг* — это долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, скота, сооружений производственного назначения и других ресурсов за счет кредита банка, а с точки зрения финансирования — это форма финансирования сельскохозяйственных предприятий для обновления и расширения средств производства путем аренды. В лизинге участвуют: завод-изготовитель, кредитующий банк, специально создан-

ные для этой цели организации, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства. Механизм формирования производственного потенциала предприятия за счет лизинга следующий: материально-технические ресурсы, взятые предприятием в аренду по специальному лизинговому соглашению, остаются в собственности арендодателя и не отражаются на балансе предприятия, пока не будет выплачена арендная плата или предприятие не выкупит их до истечения срока аренды. Арендная плата производится за счет долгосрочного кредита банка, который выкупает машины и оборудование у производителя и сдает в аренду потребителю.

Средства на эти цели выделяют из федерального и регионального лизингового фонда. По лизингу более всего поставляется зерно- и кормоуборочных комбайнов (70 %), тракторов (33 %) и автомобилей (10—15 %). В России лизинг существует менее 20 лет, в других странах — около полувека. В 2007 г. по федеральному лизингу было поставлено сельскому хозяйству 4360 тракторов, в 2008 г. — 1802, в 2009 — 2397; комбайнов — соответственно 155,169 и 1496.

*Товарный кредит* (в долг под будущий урожай) также используется для формирования материально-технических ресурсов предприятий. Однако опыт показал, что дешевле и надежнее использовать технику на кооперативной основе, когда кооперативные машинно-технологические станции оказывают услуги по механизации, мелиорации, ремонту техники, транспортированию и др. Это позволяет полнее использовать ограниченный парк тракторов, автомобилей и прочей техники, а также снизить удельные затраты (т.е. себестоимость механизированных и транспортных работ). О наличии техники (на конец года) можно судить по данным табл. 2.1.

Материально-технические ресурсы являются вещественными элементами производительных сил. Одни ресурсы находятся в производстве, функционируют, другие — в запасе как резервные или потенциальные. В совокупности они составляют *ресурсный потенциал*.

Ресурсы можно рассматривать как технические факторы производства, качество которых непрерывно повышается под влиянием научно-технического прогресса. Это позволяет предоставить сельскохозяйственному производителю разработки

технологий и рекомендуемый для них набор технических средств. Совокупность ресурсов классифицируется по разным признакам. Ресурсы могут быть: производственные и непроизводственные, т.е. используемые в социальной сфере; созданные природой (водные, лесные, земельные и прочие ресурсы окружающей среды) и экономические (материальные, трудовые, финансовые).

Т а б л и ц а 2.1. Наличие тракторов и комбайнов в сельском хозяйстве РФ

| Сельскохозяйственная техника | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009   |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Тракторы                     | 580 644 | 523 194 | 478 543 | 405 661 | 364 356 | 329980 |
| Комбайны зерноуборочные      | 143 495 | 129 243 | 117 577 | 107 657 | 95 911  | 86 122 |
| кормоуборочные               | 38 731  | 33 397  | 29 522  | 26 550  | 24 022  | 21 443 |
| свеклоуборочные              | 8513    | 7172    | 6204    | 5261    | 4246    | 3606   |

*Основные материальные ресурсы* — это все многообразие предметов и орудий труда, используемых сельскохозяйственным предприятием: земля и вода для производства сельскохозяйственной продукции, здания, сооружения и техника, топливо, электроэнергия и смазочные материалы, средства химизации, корма и кормовые средства, семена, насаждения и посадочный материал, животные и птица. Однако они не функционируют без труда и финансовой составляющей.

*Финансовые ресурсы* используются для обеспечения расширенного воспроизводства на предприятии, обеспечения материальных потребностей развития социальной инфраструктуры. Источниками финансовых ресурсов выступают: прибыль, амортизационный фонд, кредит. Финансовые (денежные средства) и трудовые ресурсы (совокупность людей, обладающих способностью трудиться) не входят в состав материально-технических ресурсов, не являясь ни вещественными, ни материальными ресурсами.

В процессе использования экономических ресурсов (материальных, финансовых и трудовых) необходимо учитывать такие характеристики ресурсов, как взаимодополняемость,

## 20 Глава 2. Материально-технические и земельные ресурсы отрасли

когда один ресурс не используется без другого, например техника и горючее со смазочными материалами, и взаимозаменяемость, когда один ресурс может быть заменен другим для выполнения одного целевого назначения (техника и трудовые ресурсы) или существуют разные варианты и последовательность использования ресурсов (находится оптимальный вариант).

В России с 1991 г. проявляется тенденция сокращения обеспеченности сельскохозяйственных предприятий материально-техническими ресурсами, что в свою очередь приводит к снижению объема производства продукции и увеличению потерь уже произведенной. Основными причинами сокращения потребления ресурсов сельскохозяйственными предприятиями являются:

- ◇ недостаточная подготовленность и обоснованность проводимых экономических и аграрных реформ;
- ◇ отсутствие денежных средств для приобретения ресурсов предприятиями в связи с их убыточностью или низкой рентабельностью;
- ◇ высокие цены на промышленные средства, энергию и другие услуги, многократный диспаритет цен (разрыв в темпах роста цен на промышленные товары и сельскохозяйственные продукты);
- ◇ монополизм производителей промышленных товаров и отсутствие конкурентного рынка ресурсов;
- ◇ отсутствие гарантированного рынка сбыта сельскохозяйственной продукции;
- ◇ недостаточная государственная поддержка материально-технического оснащения сельскохозяйственных предприятий;
- ◇ сокращение отечественного производства технических средств в связи с пониженным спросом и неконкурентоспособностью.

Усиление дефицита материально-технических ресурсов в сельском хозяйстве подтверждают следующие цифры. В России оснащенность сельскохозяйственной техникой в расчете на 100 га посевной площади в 12—15 раз ниже, чем в западноевропейских странах. Средние нагрузки на трактор, зерноуборочный комбайн, кормоуборочный комбайн значительно превышают нормативные. Более половины машино-тракторного парка выработало нормативный срок службы (тракто-

ры — 53 %, зерноуборочные комбайны — 60 %). Динамика обеспеченности тракторами и комбайнами показана в табл. 2.2.

Т а б л и ц а 2.2. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами и комбайнами

| Показатель  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Тракторы, ед. на 1000 га пашни                                  | 5,9  | 5,5  | 5,3  | 5,1  | 4,8  | 4,0  |
| Зерноуборочные комбайны, ед. на 1000 га посева зерновых культур | 4,2  | 3,9  | 3,7  | 3,4  | 3,2  | 3,0  |

Сегодня наметилось некоторое улучшение в производстве материально-технических ресурсов для сельского хозяйства, поскольку повышается уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий, увеличиваются отчисления в лизинговый фонд, осуществляются другие меры государственной поддержки. Это повышает платежеспособный спрос предприятий и стимулирует предложение техники на рынок.

*Энергетические ресурсы* занимают особое место среди материально-технических ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Эта наиболее активная часть ресурсов крайне необходима для современного производства. Энергетические мощности включают мощность механических и электрических двигателей и установок (тракторов, комбайнов, прочих механических и электрических двигателей) и рабочего скота в пересчете на механическую силу. Для суммарной оценки все источники энергии оценивают в единых единицах мощности — лошадиных силах (л.с.) или киловаттах (кВт). В общей структуре энергетических источников на долю тракторных, автомобильных и комбайновых двигателей приходится более 75 %, электрических — около 23 %, остальное — рабочий скот, ветряные установки и другие источники.

Общая сумма энергетических мощностей дает представление о развитии уровня производительных сил. Обеспеченность сельского хозяйства и его предприятий энергией рассчитывают по оснащенности энергией сельскохозяйственных угодий или пашни и энерговооруженности труда:

## 22 Глава 2. Материально-технические и земельные ресурсы отрасли

$$\text{Энергооснащенность} = \frac{\text{Энергетические мощности, л. с.}}{\text{Площадь сельхозугодий или пашни, га}}$$
$$\text{Энерговооруженность} = \frac{\text{Энергетические мощности, л. с.}}{\text{Среднегодовое число работников}}$$

Пример 2.1. Энергетические мощности предприятия составляют 4749 л. с., площадь сельскохозяйственных угодий 1643 га, пашни 56,8 га. В этом случае энергооснащенность равна 2,89 л. с. на 1 га сельскохозяйственных угодий и 8,36 л. с. на 1 га пашни. Если на данном предприятии среднегодовое число работников — 70 человек, то вооруженность их труда энергетическими ресурсами составит 67,8 л. с. (4749/70).

В 2009 г. энергооснащенность в российском сельском хозяйстве составляла 227 л. с. на 100 га пашни (364 л. с. в 1990 г.), а энерговооруженность — 61,4 л. с. на одного среднегодового работника (50,5 л. с. в 1990 г.).

Оснащенность энергией является важнейшим фактором производительности труда, в том числе оснащенность электрической энергией.

Отдельно по электроэнергии определяют показатели ее потребления: киловатт в расчете на площадь сельскохозяйственных угодий и пашни и на одного среднегодового работника. Сам процесс оснащения отрасли электрической энергией называют *электрификацией*. Эффективность этого направления интенсивного развития производства обусловлена следующим:

- ◇ применение электроэнергии, включая компьютеризацию, повышает производительность труда;
- ◇ использование электроэнергии обходится хозяйствам дешевле, чем других видов энергии: при возрастании тарифа на этот энергоресурс государство обеспечивает компенсацию, применение электроэнергии позволяет экономить другие виды энергии;
- ◇ использование электроэнергии позволяет осуществлять автоматизацию производственных процессов, в основном стационарных (в мобильных средствах электроэнергия пока не нашла значительного применения);
- ◇ электроэнергия используется в прогрессивных технологиях хранения сельскохозяйственной продукции, обеспечения микроклимата, регулирования длительности светового дня, в процессах переработки продукции;

- ◇ применение электроэнергии улучшает условия труда, позволяет решать другие социальные проблемы (освещение, телевидение, компьютеризация и т.п.), способствует охране окружающей среды.

*Механизация* — выполнение технологических процессов и рабочих операций машинами с применением механических и электрических источников энергии. Этот процесс обеспечивает эффективность производства и замену ручного труда механизированным и основывается на использовании материально-технических ресурсов, в частности сельскохозяйственной техники, что повышает производительность и облегчает труд, высвобождает работников для других производств и отраслей. Механизация (наряду с электрификацией) является направлением научно-технического прогресса и интенсификации.

К средствам механизации сельского хозяйства предъявляются особые требования. Они должны:

- ◇ не повреждать растения и не травмировать животных и птицу;
- ◇ соответствовать почвенно-климатическим условиям, рельефу, т.е. принципу зональности;
- ◇ быть надежными и устойчивыми к агрессивной среде использования;
- ◇ быть по возможности универсальными.

Процесс развития механизации включает следующие этапы:

- ◇ частичная механизация (отдельных процессов или рабочих операций);
- ◇ комплексная механизация без применения ручного труда; ее материально-вещественной основой является система машин, но последние управляются человеком;
- ◇ автоматизация, когда управление осуществляется специальными устройствам по заданной программе.

Уровень механизации определяют отношением объема механизированных работ (га, м<sup>3</sup>, т, гол.) к общему объему работ (га, м<sup>3</sup>, т, гол.), выраженным в процентах:

$$\text{Уровень механизации} = \frac{\text{Объем механизированных работ}}{\text{Общий объем работ}} \cdot 100 \%,$$

и рассчитывают не только по отдельным видам работ, но и в целом по растениеводству и животноводству при переводе объема работ в условные эталонные гектары (эт. га) или условное

## 24 Глава 2. Материально-технические и земельные ресурсы отрасли

поголовье. Он зависит от обеспеченности техникой и эффективности ее использования. Эффективность использования средств механизации определяют по системе натуральных, относительных и стоимостных показателей. Часть из них относится к факторным показателям, влияющим на конечные экономические результаты. Так, в системе показателей эффективности использования машинно-тракторного парка основное место занимают следующие:

- ◇ число отработанных машино-дней и машино-смен в году и их отношение к числу дней пребывания техники на предприятии в течение года;
- ◇ коэффициент сменности;
- ◇ сезонная выработка на трактор, эт. га;
- ◇ сезонная выработка на комбайн, га, т;
- ◇ часовая выработка, га, т;
- ◇ производство продукции за смену, т, руб.;
- ◇ эксплуатационные расходы на единицу продукции или работы, руб.;
- ◇ экономия в затратах труда, человеко-ч, и уровень их снижения, %;
- ◇ срок окупаемости капитальных вложений на приобретение конкретного технического средства, годы (как отношение капитальных вложений к экономии в затратах или чистому доходу от использования технического средства);
- ◇ себестоимость условного эталонного гектара механизированных работ, определяемая отношением годовых затрат к годовому объему механизированных работ в условных эталонных гектарах.

Учет и суммирование механизированных тракторных работ осуществляется в условных эталонных гектарах. Перевод физического объема тракторных работ в условные эталонные гектары осуществляется путем умножения физического объема этих работ на соответствующие коэффициенты.

*Коэффициент сменности*  $K_c$  определяет отношение числа отработанных машино-смен  $M_c$  к числу отработанных машино-дней  $M_d$

$$K_c = M_c / M_d.$$

*Эксплуатационные расходы* — издержки на эксплуатацию техники (оплата труда с начислениями, амортизация, текущий ремонт, горюче-смазочные материалы, электроэнергия), харак-

теризующие только те затраты, которые связаны с использованием техники. Для оценки эффективности новой техники рассчитывается показатель снижения эксплуатационных расходов:

$$C_3 = \frac{\mathcal{E}_c - \mathcal{E}_н}{\mathcal{E}_c} 100\%,$$

где  $\mathcal{E}_c$  — эксплуатационные расходы, руб. на 1 га, 1 ц и др., при использовании старой техники или старого комплекса машин;  $\mathcal{E}_н$  — эксплуатационные расходы при использовании новой техники или нового комплекса машин.

Экономия в затратах труда за счет их снижения определяется по формуле

$$\mathcal{E}_T = \frac{T_c - T_n}{T_c} 100\%,$$

где  $T_c$  — затраты труда при выполнении работ старым комплексом машин (или машиной), человеко-ч на единицу выполненной работы, 1 га, 1 ц, 1 т;  $T_n$  — затраты труда при использовании новой машины или нового комплекса машин, человеко-ч на единицу выполняемой работы;  $T_c - T_n$  — абсолютная величина экономии.

*Транспортные средства* необходимы для сельскохозяйственных предприятий в такой же мере, как и средства механизации. Транспорт обеспечивает технологические процессы внутри предприятия и за его пределами, связывая сельское хозяйство с промышленностью, переработкой, рынком. Результаты производства на предприятиях зависят от обеспеченности транспортом, его надежности и эффективности использования. Эффективность транспортного обслуживания выражается в предотвращении непосредственных потерь продукции, своевременной доставке товаров на рынок и промышленных средств на предприятия (комбикормов, минеральных удобрений, запасных частей, горючего и др.), а также семян, органических удобрений, кормов на поля и фермы. На сельскохозяйственных предприятиях используют автомобильный, тракторный, гужевой, трубопроводный виды транспорта. При этом на долю автотранспорта приходится 80 % всего объема перевозок, на долю тракторов — 15 %.

Эффективность использования транспортных средств в составе материально-технических ресурсов зависит от общего состояния дорог с твердым покрытием, технического состояния транспортных средств и соотношения различных их видов в конкретных условиях, обеспеченности горючим и запчастями, прицепами и контейнерами, наличия погрузочно-разгрузочных средств, обеспеченности работниками, состояния организации работы транспортных средств. При сокращении продаж нефтепродуктов сельскохозяйственным предприятиям нарушается ритмичность работы транспорта и не достигается его полная загрузка.

Основной показатель эффективности — себестоимость одного тонно-километра работы автотранспорта, рассчитываемая как отношение суммы материально-денежных затрат автотранспорта к сумме фактически выполненной работы в тонно-километрах. На этот итоговый показатель оказывают влияние:

$$1) \text{ коэффициент использования автомашин в работе} = \frac{\text{Автомобиле-дни в работе}}{\text{Автомобиле-дни пребывания в хозяйстве}};$$

$$2) \text{ коэффициент использования пробега} = \frac{\text{Пробег с грузом, км}}{\text{Общий пробег автомобилей, км}};$$

$$3) \text{ среднесуточный пробег} = \frac{\text{Сумма общего пробега, км}}{\text{Автомобиле-дни в работе}};$$

$$4) \text{ коэффициент использования грузоподъемности} = \frac{\text{Фактическая загрузка автомобилей}}{\text{Номинальная загрузка}}.$$

**Рассмотрим расчет этих показателей на конкретных примерах.**

Пример 2.2. Дано: автомобиле-дни в работе 23 570; автомобиле-дни пребывания 33 580 (рассчитываются как произведение среднесписочного числа грузовых автомобилей на 360 дней); общий пробег машин 3650 тыс. км, в том числе с грузом 1934 тыс. км. Рассчитать показатели использования грузового автотранспорта на предприятии:

1) коэффициент использования автомашин в работе =  $23570/33580 = 0,70$ .

Это означает, что грузовые автомобили находились в работе лишь 70 % времени пребывания на предприятии, а 30 % времени — простой по разным причинам;

2) коэффициент использования пробега =  $1934/3650 = 0,53$ .

Это показывает, что лишь 53 % общего пробега грузовики передвигались с грузом;

3) среднесуточный пробег =  $3650000/23570 = 154$  км.

Пример 2.3. На отвозке зерна от комбайнов на 5 грузовых автомобилей (самосвалов) фактически загрузили 19 т, в то время как их суммарная номинальная (расчетная) грузоподъемность составляет 22,5 т. Определим коэффициент использования грузоподъемности:  $19 \text{ т}/22,5 \text{ т} = 0,84$ . Следовательно, грузовые машины загружены лишь на 84 % своей технической обоснованной грузоподъемности, а недогруз составил 16 %.

## 2.2. Земля как основной ресурс сельского хозяйства

Земля человеку дана природой. Для сельскохозяйственного производителя она стала главным средством производства, являясь одновременно и предметом труда, так как на нее направлены действия и усилия человека, когда он использует или изменяет свойства земли, и орудием труда по отношению к растениям, потому что воздействует на их рост и развитие.

Для сельского хозяйства наибольшее значение имеет та часть площади земли, с которой получают (или могут получать) продукцию, — сельскохозяйственные угодья, включающие пашню, залежи, многолетние насаждения, сенокосы и пастбища. В России площадь сельскохозяйственных угодий составляет 190,9 млн га, в том числе пашня 115,5 млн га, залежи — 3,4 млн га, многолетние насаждения — 1,7 млн га, кормовые угодья (сенокосы и пастбища) — 70,3 млн га. Соотношение отдельных видов сельскохозяйственных угодий в общей площади, принятой за 100 %, составляет их структуру. На основе приведенных выше абсолютных значений определим удельный вес пашни в площади сельскохозяйственных угодий — 60,5 %, залежей — 1,8 %, многолетних насаждений — 0,9 %, естественных кормовых угодий — 36,8 %. Размер и структура сельскохозяйственных угодий даны в табл. 2.3.

Таблица 2.3. Состав и структура сельскохозяйственных угодий в хозяйствах всех категорий (на начало года)

| Вид угодий                         | 2004    |      | 2005    |      | 2006    |      | 2007    |      | 2008    |      | 2009    |      |
|------------------------------------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
|                                    | тыс. га | %    | тыс. га | %    | тыс. га | %    | тыс. га | %    | тыс. га | %    | тыс. га | %    |
| Сельскохозяйственные угодья, всего | 193755  | 100  | 192639  | 100  | 191665  | 100  | 190588  | 100  | 190541  | 100  | 190947  | 100  |
| В том числе:                       |         |      |         |      |         |      |         |      |         |      |         |      |
| пашня                              | 117533  | 60,7 | 116796  | 60,6 | 116062  | 60,5 | 115374  | 60,5 | 115357  | 60,5 | 115519  | 60,5 |
| залежи                             | 2982    | 1,5  | 3164    | 1,6  | 3374    | 1,8  | 3421    | 1,9  | 3358    | 1,8  | 3403    | 1,8  |
| многолетние насаждения             | 1771    | 0,9  | 1762    | 0,9  | 1747    | 0,9  | 1739    | 0,9  | 1734    | 0,9  | 1728    | 0,9  |
| естественные кормовые угодья       | 71469   | 36,9 | 70917   | 36,9 | 70482   | 36,8 | 70053   | 36,7 | 70092   | 36,8 | 70297   | 36,8 |

Структура сельскохозяйственных угодий существенно различается по регионам России и по предприятиям внутри административных единиц. Например, удельный вес пашни (распаханность земель) по федеральным округам составляет: 74,2 % в Центральном, 58,8 % Северо-Западном, 56,9 % Южном, 70,0 % Приволжском, 61,1 % Уральском, 48,1 % Сибирском, 50,6 % Дальневосточном.

Земля отличается от других ресурсов, используемых в сельском хозяйстве, которые созданы трудом человека и являются экономическими ресурсами.

1. Земля не создана трудом человека и не имеет стоимости, в основе которой лежат трудовые затраты. Поэтому она не участвует в формировании себестоимости, т.е. не переносит свою стоимость на создаваемые на ней продукты. Однако землю следует оценивать и устанавливать ее стоимость исходя из качества, местоположения, спроса и других признаков. Вложения капитального характера, улучшающие качество земли (раскорчевка, расчистка, создание благоприятного режима водного полива и др.), а также закладка и выращивание многолетних насаждений переносят свою стоимость на продукцию тех культур, которые выращиваются на землях.
2. При правильном использовании земля не изнашивается в отличие от других средств производства, а улучшает свое качество, т.е. повышает плодородие. «Урожайность земли может быть бесконечно повышена приложением капитала, труда и науки» (Ф. Энгельс). Известны основные направления повышения плодородия: внесение навоза и компоста, травосеяние, накапливающее гумус, соблюдение севооборотов, правильная обработка, использование минеральных удобрений.
3. Земельные участки в отличие от других средств неперемещаемы (это связано с постоянством места использования) и размещены с различной протяженностью по территории, что вынуждает перемещать сельскохозяйственные машины и орудия, транспорт, оборотные средства (семена, удобрения и др.) иногда на значительные расстояния. Это сопряжено с дополнительными затратами на перемещение техники и транспортирование полученной продукции.
4. Земля как средство производства территориально (пространственно) ограничена площадью суши, причем не все ее участ-

### 30 Глава 2. Материально-технические и земельные ресурсы отрасли

ки могут быть использованы для сельскохозяйственных целей. Другие средства производства могут создаваться исходя из потребностей и возможностей человека. Земля невоспроизводима территориально, но воспроизводимо ее почвенное плодородие. Ограниченность земли при росте численности населения и его потребностей обуславливает необходимость особо бережного отношения к ней и использования худших по качеству земель наряду с лучшими и средними.

5. К отличительным особенностям земли относится ее разностное плодородие. Практически нет участков с одинаковыми качественными характеристиками. Следовательно, земельные участки дифференцируются по доходности. Различия в доходности земельных участков являются условием образования дифференциальных рент I и II. Общность и различия заключаются в следующем. Дифференциальная рента I есть дополнительный чистый доход, получаемый за счет пользования лучшими землями, более плодородными или выгоднее расположенными (ближе к транспортным магистралям, водным путям, пунктам сбыта). Дифференциальная рента II представляет собой дополнительный чистый доход, создаваемый за счет более интенсивного ведения хозяйства, включая высокий уровень управления, знаний, квалификации, предприимчивости.

*Обеспеченность земель* как средством производства и специфическим ресурсом характеризуют площадь сельскохозяйственных угодий и площадь пашни на 1 работника сельского хозяйства и на душу населения страны и региона. В России на душу населения приходится 1,36 га сельскохозяйственных угодий и 0,81 га пашни.

*Ценность земли* состоит в ее способности давать урожай и приносить доход за счет почвенного плодородия. В экономике землепользования различают плодородие:

- ◇ естественное, формируемое природой в течение длительного периода без вмешательства человека и означающее способность земли давать урожай какой-либо культуры; оно существует в потенциале: к примеру, это плодородие целинной земли;
- ◇ искусственное, создаваемое производителем за счет рыхления, орошения, удобрения, известкования. Как только человек начинает возделывать землю, он к естественному плодородию присоединяет искусственное;

◇ экономическое, которое составляют, соединяясь, естественное и искусственное плодородие, раздельно существующие только условно. Чем полнее и рациональнее человек использует естественное плодородие, чем больше применяет достижений агрохимии, технологии, механизации, мелиорации, тем выше экономическое плодородие.

Реальное плодородие определяют как:

- ◇ абсолютное — выход продукции с 1 га, т.е. урожайность сельскохозяйственных культур, определяемая в центнерах;
- ◇ относительное — выход продукции на единицу производственных затрат. В экономике такой показатель называют *окупаемостью затрат*. Повышение окупаемости затрат является важным направлением производственно-экономической деятельности.

Для определения эффективности использования земли рассчитывают показатели, которые условно можно разделить на три группы.

Первая группа — стоимостные показатели выхода валовой продукции, валового дохода, чистого дохода, прибыли в расчете на единицу площади (1 га, 100 га) земельных угодий, в первую очередь сельскохозяйственных и пашни.

Вторая группа — натуральные показатели — урожайность по культурам, урожайность по группам культур (зерновые, силосные, сено, зеленая масса, овощные), урожайность кормовых культур (выраженная в кормовых единицах, перевариваемом протеине, обменной энергии), при этом урожайность определяется по кормовым культурам на пашне и по естественным кормовым угодьям.

Третья группа — структурные показатели, характеризующие степень распаханности земли, удельный вес паров, повторных посевов, многолетних трав, долю многолетних насаждений в площади сельскохозяйственных угодий и др. Эти показатели выражаются в процентах и выступают как дополнительные, но вместе с тем могут характеризовать интенсивность использования земли.

Для того чтобы объективно оценить степень эффективного использования земли, рассчитывают и анализируют факториальные показатели — оснащенность техникой, количество вносимых удобрений, применение прогрессивных технологий и новых высокоурожайных сортов.

*Систему мероприятий*, которые применяют для улучшения использования земли, повышения эффективности и устойчивости производства, оценивают по выгодности затрат. Методика определения эффективности агротехнических, организационных и других мероприятий построена на сравнении дополнительных затрат и стоимости дополнительной продукции, оцененной в текущих ценах реализации. Сначала рассчитывается дополнительный чистый доход *ДЧД* как разница между стоимостью дополнительной продукции *ДП*, полученной за счет проводимого мероприятия, и дополнительными затратами на него *ДЗ*:

$$ДЧД = ДП - ДЗ.$$

Далее вычисляется уровень рентабельности конкретного мероприятия, т.е. уровень рентабельности затрат на его проведение:

$$УР = ДЧД / ДЗ.$$

Пример 2.4. Дополнительные затраты на улучшение качества семян сельскохозяйственной культуры составили 300 руб./т. Это позволило повысить урожайность и получить дополнительный доход, который в расчете на 1 т продукции составил 80 руб. В этом случае уровень рентабельности затрат на улучшение семян  $(80/300) 100 \% = 26,6 \%$ .

Размер полученного чистого дохода может определяться в расчете на 1 га земельной площади, на которой выполнялись агротехнические и прочие мероприятия, направленные на повышение плодородия и использования земли.

Если мероприятие требует капитальных затрат, капитальных вложений *КВ*, то эффективность рассчитывается по показателям для капитальных вложений, например по сроку их окупаемости:

$$Т = КВ / ДЧД$$

*Интенсификация* — основной фактор повышения эффективности использования земли на сельскохозяйственном предприятии, означающий вложение ресурсов на научно-технической основе с целью увеличения выхода качественной продукции с 1 га земли (в животноводстве с 1 головы скота) с наименьшими затратами на единицу продукции. Интенсифи-

кация как процесс подразумевает не только обеспеченность ресурсами, но и «напряженность» их использования для увеличения производства продукции, предполагая освоение интенсивных почвозащитных и влагосберегающих, но вместе с тем экологических технологий, научно обоснованных для зон севооборотов; обеспечение бездефицитного баланса питательных веществ в почве и восстановление на этой основе плодородия земли; использование создаваемых наукой новых сортов и гибридов с заданными параметрами; применение интегрированных систем защиты растений при оптимальном сочетании химических средств и биологических методов; оснащенность сельскохозяйственной техникой и другими ресурсами на уровне нормативов.

Ресурсы отрасли служат материальной основой интенсификации. В расчете на единицу площади они представляют интенсивность, или уровень интенсификации, который влияет на результаты производства — урожайность, продуктивность, производительность труда. Эти показатели в свою очередь отражаются на окупаемости затрат (продукция/затраты) и себестоимости продукции (затраты/продукция). Себестоимость и такой внешний фактор, как цены, наряду с другими условиями реализации продукции должны обеспечивать предприятию доходность производства. Доходное (рентабельное) предприятие имеет возможность обеспечивать себя ресурсами (покупать, арендовать, заменять, модернизировать). Если земля используется без учета экологических требований и ей наносится ущерб, то при расчете эффективности Э чистый доход уменьшают на сумму затрат, направляемых на возмещение ущерба, что снижает уровень рентабельности.

Интенсификация объективно необходима в связи с территориальной ограниченностью земли, увеличением численности населения и его потребностей, необоснованным изъятием пашни и других угодий сельскохозяйственного назначения из оборота. Увеличение производства сельскохозяйственной продукции возможно только путем интенсификации. Объективная возможность интенсификации объясняется способностью земли восстанавливать и повышать экономическое плодородие при оснащении ресурсами и их комплексном использовании.

### 2.3. Земля как ресурс и средство производства

Сегодня в России изменяется отношение к земле как к ресурсу и средству производства. Ранее она не оценивалась, хотя потребность в оценке была. Вследствие этого земля не вовлекалась в товарный оборот, не включалась в стоимость основных фондов, не были разработаны формы платного землепользования. Являясь в сельском хозяйстве главным и незаменимым средством производства, земля не относилась к основным фондам как к средствам производства в денежном выражении. Важным шагом в учете и оценке земель является введение государственного земельного кадастра.

*Земельный кадастр* — систематизированный свод документированных сведений, получаемых в результате проведения государственного кадастрового учета земельных участков. Это сведения о местоположении, целевом назначении, правовом положении земель РФ, о территориальных зонах и наличии объектов, расположенных на земельных участках и прочно связанных с этими земельными участками.

В результате кадастрового учета каждый земельный участок получает кадастровый номер и характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других земельных участков и осуществить его качественную и экономическую оценку. В ст. 4 Федерального закона РФ «О Государственном земельном кадастре» перечислены цели его создания и ведения:

- ◇ государственное и муниципальное управление земельными ресурсами;
- ◇ государственный контроль за использованием и охраной земель;
- ◇ мероприятия, направленные на сохранение и повышение плодородия земель;
- ◇ государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- ◇ землеустройство;
- ◇ экономическая оценка земель и учет стоимости земли в составе природных ресурсов;
- ◇ установление обоснованной платы за землю;

- ◇ обоснование размещения, специализации и систем ведения хозяйства по зонам и регионам;
- ◇ иная деятельность, связанная с владением, использованием и распоряжением земельным участком.

*Мониторинг* — система непрерывного наблюдения за состоянием земельного фонда. Основные задачи мониторинга состоят в контроле над использованием земли, в предупреждении и устранении негативного влияния на землю.

*Оценка земли* является обязательным условием деятельности сельскохозяйственного предприятия. Она включает:

- ◇ бонитировку—качественную оценку земли как природного тела;
- ◇ экономическую оценку — оценку земли как средства производства в сельском хозяйстве, как объекта земельных отношений, когда оценивается потребительская стоимость земли, ее способность дать некоторое количество продукции при определенных условиях.

Основой для проведения экономической оценки земли служит бонитировка почв, в процессе которой всесторонне изучаются их физические и химические свойства: механический состав, содержание гумуса, мощность гумусового горизонта, кислотность и др. Бонитировка производится по 100-балльной системе, и 100 баллов получает почва с лучшими условиями для ведущей культуры определенной группы культур: зерновых и трав; сахарной свеклы, кукурузы на силос и зеленого корма; картофеля и овощей; других культур.

Усредненная оценка по полям с учетом показателей качества позволяет судить о качестве почв в целом по сельскохозяйственному предприятию. На основании урожайности ведущей культуры можно определить балл почвенного бонитета *БПБ* как отношение урожайности фактической *УФ* к урожайности максимальной *УМ*, принятой за 100 баллов:

$$БПБ = \frac{УФ}{УМ} 100.$$

На основе результатов бонитировки почв выполняется оценка земли с учетом различий в качестве почв и экономических условий производства. При экономической оценке земли проявляется влияние качества почвы на важнейшие экономические показатели, в том числе влияние урожайности на ва-

ловую продукцию. В настоящее время в качестве критериев экономической оценки земли чаще всего используются урожайность, валовая продукция, чистый доход, т.е. оценка предполагает учет выхода продукции и затрат, а чистый доход — это разность между ними. Есть два аспекта оценки земли: 1) общая экономическая оценка земли как средства производства; 2) частная экономическая оценка земли по эффективности возделывания сельскохозяйственных культур. Экономическая оценка земли исчисляется в относительных баллах  $B$  как отношение валовой продукции  $ВП$  или чистого дохода  $ЧД$ , получаемых с единицы оцениваемой площади, к  $ВП_э$  или  $ЧД_э$  с единицы площади лучших эталонных земель ( $ВП_э$  или  $ЧД_э$ ), умноженное на 100:

$$B = \frac{ВП}{ВП_э} \cdot 100 \text{ или } B = \frac{ЧД}{ЧД_э} \cdot 100.$$

Сложность использования  $ЧД$  в качестве критерия экономической оценки земли обусловлена тем, что на него действует больше факторов, чем на валовую продукцию  $ВП$ , и трудно выделить, например, уровень цен на ресурсы.

С экономической оценкой земли связана платность землепользования, которая действует в РФ почти 20 лет.

Формами платного землепользования являются:

- ◇ арендная плата — заранее зафиксированная в договоре часть выручки арендатора земли, которая устанавливается в абсолютной сумме и перечисляется арендодателю в определенные сроки;
- ◇ земельный налог — зафиксированная стабильная плата в бюджет на единицу земельной площади. Он не зависит от результата хозяйственной деятельности производителя на земле в течение года.

Однако земельный налог как вид земельных отношений по поводу платного землепользования требует совершенствования. Сумма земельного налога слишком незначительна, чтобы ее можно было использовать для улучшения плодородия земли и повышения эффективности производства. Субъекты РФ самостоятельно устанавливают размер земельного налога. Некоторые хозяйства, не имея денежных средств, практикуют выплату его натуральной продукцией.

## 2.4. Ресурсосбережение и его социально-экономическое значение 37

Земельные отношения регулируются Земельным кодексом РФ, принятым Государственной Думой 28 сентября 2001 г. Распределение сельскохозяйственных угодий России по землепользователям характеризует долю каждого землепользователя в общей площади сельхозугодий и тенденции ее изменения в связи с реорганизацией предприятий, созданием крестьянских (фермерских) хозяйств и расширением площадей под коллективными садами и огородами. В настоящее время на долю земель сельскохозяйственных предприятий новых организационных форм приходится более 60 % сельхозугодий, крестьянских (фермерских) — около 10 %.

### 2.4. Ресурсосбережение и его социально-экономическое значение

Повышение эффективности использования материально-технических ресурсов на предприятии можно обеспечить на основе ресурсосбережения, т.е. снижения всех видов ресурсов в расчете на единицу работы и продукции, а именно:

- ◇ землеемкости, которая показывает, сколько земли потребовалось для производства определенного объема продукции:

$$З_{ем} = \frac{\text{Площадь земли, га}}{\text{Объем продукции, ц}}$$

а для отдельной культуры — это показатель обратной урожайности;

- ◇ материалоемкости, например в животноводстве кормоемкости продукции (молока):

$$К_{ем} = \frac{\text{Расход кормов, ц к. ед.}}{\text{Объем продукции, ц}}$$

- ◇ энергоемкости (в том числе электроемкости), рассчитываемой как отношение расхода энергии к объему получаемой продукции, на которую затрачена эта энергия;
- ◇ трудоемкости, определяемой как отношение затрат труда (человеко-ч) на количество продукции, произведенной за счет этих затрат, ц:

$$T_{p_{em}} = \frac{\text{Затраты труда, человеко-ч}}{\text{Объем продукции, ц}}$$

Для лучшего использования ресурсов, в частности снижения ресурсоемкое™ продукции, необходимо учитывать особенности материально-технических ресурсов в отрасли:

- ◇ эффективность использования материально-технических ресурсов в сельском хозяйстве во многом зависит от функционирования всех звеньев АПК и налаженности производственно-экономических связей между отраслями;
- ◇ важнейшая составная и специфическая часть материально-технических ресурсов сельского хозяйства — земля, использование которой требует особых условий функционирования и средств для восстановления и повышения плодородия;
- ◇ сезонность сельскохозяйственного производства влияет на равномерность загрузки и эффективность использования всех ресурсов отрасли;
- ◇ структура и объем ресурсов различны по зонам;
- ◇ ресурсы предприятий отрасли состоят из ресурсов сельскохозяйственного и промышленного происхождения, т.е. формируются за счет создания и приобретения из разных источников;
- ◇ в составе ресурсов значительна доля мобильных средств, для эксплуатации которых требуются большие объемы ГСМ;
- ◇ в состав ресурсов сельского хозяйства входят живые организмы — растения и животные; их выращивание, воспроизводство и получение продукции связаны с риском и необходимостью больших затрат труда, энергии, материально-денежных средств.

Например, поддержание плодородия почвы для обеспечения растений питанием требует обязательного использования такого промышленного ресурса, как *минеральные удобрения*. Однако в последние годы, несмотря на возрастание производства минеральных удобрений, их внесение под сельскохозяйственные культуры (в тыс. т действующего вещества) сократилось по следующим основным причинам: значительная часть минеральных удобрений экспортируется, поскольку экспортные цены на них выше внутренних; проявляется диспаритет между ценами на минеральные удобрения и ценами на сельскохозяйственную продукцию; у сельскохозяйственных производителей нет средств на приобретение удобрений и техники

## 2.4. Ресурсосбережение и его социально-экономическое значение 39

для их применения; государство в недостаточной мере компенсирует затраты сельскохозяйственных предприятий на минеральные удобрения.

При ограниченности или редкости ресурсов, используемых сельскохозяйственными предприятиями, ресурсосбережение является важным фактором, способствующим повышению эффективности производства на предприятиях. Агроклиматический потенциал сельского хозяйства России в 2—2,8 раза ниже, чем в других странах, которые являются основными мировыми производителями сельскохозяйственной продукции (страны Европы, США, Канада), топливоёмкость продукции в 5 раз выше. Однако причина не только в указанных объективных условиях, но и в том, что предприятия не соблюдают требования ресурсосбережения. Это вызывает дополнительные затраты и повышает себестоимость продукции. Реальными направлениями ресурсосбережения на предприятиях являются:

- ◇ экономное расходование всех ресурсов, включая электроэнергию, с учетом установленных нормативов;
- ◇ предотвращение прямой потери ресурсов на всех технологических стадиях;
- ◇ усиление материального стимулирования ресурсосбережения;
- ◇ использование прогрессивных ресурсосберегающих технологий в растениеводстве и животноводстве;
- ◇ контроль за использованием ресурсов, введение платежей и санкций за их необоснованный перерасход.

В хозяйственной практике необходимо учитывать следующие законы использования ресурсов предприятием:

- ◇ закон минимума ресурса — уровень развития производства или любого процесса определяется ресурсом, находящимся в минимуме;
- ◇ закон оптимума ресурса — высокая эффективность достигается при оптимальных значениях и соотношении ресурсов;
- ◇ закон взаимозаменяемости ресурсов — определенные группы ресурсов при равнозначном действии компенсируют друг друга;
- ◇ закон убывающей отдачи ресурса — при увеличении одного и неизменности всех других ресурсов будет достигнуто состояние, за которым отдача ресурса начнет уменьшаться.

Ресурсосбережению способствуют рыночные отношения, поскольку ресурсосбережение обеспечивает конкурентоспо-

способность продукции: чем меньше ресурсоемкость единицы продукции, тем ниже себестоимость и соответственно выше конкурентоспособность. Конкурентоспособность может устанавливаться по отдельным видам ресурсов, включая землеемкость продукции.

*Инновации* — нововведения в производство как результат научных исследований и открытий — значительно увеличивают возможности (производственный потенциал) предприятия. Инновацией является любое научно-техническое усовершенствование (технологического уровня и потребительского свойства продукта, услуги, метода производства), которое или непосредственно обеспечивает экономию затрат, или создает условия для такой экономии. В сельском хозяйстве инновации — принципиально новые или радикально улучшенные по своим свойствам средства производства, технологии, источники энергии, сорта растений, породы животных и проч. В условиях рынка инновация, становясь товаром, должна не просто обладать новизной, но удовлетворять рыночный спрос и приносить прибыль производителю.

Множество инноваций классифицируют по разным признакам для того, чтобы организовать инновационную деятельность по развитию производственного потенциала предприятия в зависимости от типа инноваций. Инновации на предприятии бывают:

- ◇ управленческие — использование информационных технологий, пакета прикладных программ для решения управленческих задач;
- ◇ производственные — использование автоматов, роботов, компьютеров в производстве, организация безотходного производства;
- ◇ технологические.

Инновационный результат может иметь вещественную форму (новый сорт, препарат, устройство и др.) и невещественную, например ноу-хау как продукт интеллектуального труда.

Инновационная деятельность представляет важнейшую сторону научно-технического прогресса — поступательного развития науки и техники, которое проявляется в непрерывном воздействии научных открытий и изобретений на уровень техники и технологии. Использование достижений научно-технического прогресса требует от предприятия больших инвестиций капитального характера.

#### 2.4. Ресурсосбережение и его социально-экономическое значение 41

Под влиянием научно-технического прогресса и инноваций в производстве происходят такие изменения:

- ◇ использование новой техники и улучшенных технологических процессов;
- ◇ внедрение разработок по получению продукции с новыми свойствами;
- ◇ улучшение условий и содержания труда, его мотивации и оплаты, создание условий для развития способностей работника;
- ◇ увеличение выхода продукции на единицу затрат труда;
- ◇ получение экологически чистой продукции.

Барьерами инновациям, способствующим развитию производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий, выступают ограничение или отсутствие денежных средств, отсутствие экономических стимулов у предприятия и материальных — у непосредственных работников, слабая организация инновационной деятельности на различных уровнях. Это определяется как «невосприимчивость» сельского хозяйства к инновациям.

С учетом потребностей и особенностей сельского хозяйства выделяются приоритетные направления научно-технического прогресса на предприятиях отрасли: оценка земли, создание систем информации, воспроизводство почвенного плодородия и повышение культуры земледелия; создание эффективных систем семеноводства; использование достижений генетики и селекции; создание технологий получения высокобелковых кормов, экологичного и безотходного производства; использование альтернативных источников энергии. Реализация этих направлений позволит повысить эффективность всех составляющих производственного потенциала.

В настоящее время особенно важны инновации в безотходное производство. Прогрессивные технологии позволяют уменьшить отходы, предупредить их появление и, наконец, полностью использовать их с целью получения полезных продуктов. Научно-технический прогресс обеспечивает прогрессивные технологии хранения продуктов и ресурсов, предлагает обновленные или принципиально новые варианты техники, технологию использования альтернативных видов энергии, безопасных для окружающей среды.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Что является материальной основой производства ?
2. Что собой представляет производственный потенциал?
3. В чем состоит значение лизинга в сельском хозяйстве?
4. Что такое товарный кредит?
5. В чем преимущество использования сельскохозяйственной техники на кооперативной основе?
6. Как классифицируется совокупность ресурсов?
7. Какие ресурсы называют взаимозаменяемыми и взаимодополняемыми?
8. Почему происходит сокращение потребления ресурсов современными российскими сельскохозяйственными предприятиями?
9. Как оснащены российские сельскохозяйственные предприятия тракторами и комбайнами?
10. Как рассчитываются энергообеспеченность и энерговооруженность?
11. В чем проявляется эффективность процесса электрификации в отрасли?
12. Как определяется уровень механизации в отрасли?
13. Какие основные требования предъявляются к средствам механизации сельского хозяйства?
14. Какими показателями характеризуется эффективность использования машинно-тракторного парка?
15. Какой основной показатель выражает эффективность использования транспортных средств?
16. Как рассчитывается структура сельскохозяйственных угодий?
17. Чем земля отличается от других сельскохозяйственных ресурсов ?
18. Дайте определение дифференциальной земельной ренты.
19. Что означает понятие «экономическое плодородие» земли?
20. Что понимается под абсолютным и относительным плодородием?
21. Какие показатели характеризуют эффективность использования земли?
22. Что такое интенсификация земледелия?
23. Как учитываются экономические требования при оценке использования земли?
24. Для каких целей необходим Государственный земельный кадастр?
25. Как определяется балл почвенного бонитета?
26. В чем заключается ресурсосбережение?
27. Какие особенности материально-технических ресурсов в отрасли следует учитывать для их лучшего использования?
28. В каких основных направлениях осуществляется ресурсосбережение в сельском хозяйстве?
29. Что понимается под инновациями и инновационной деятельностью?
30. В чем суть безотходного производства?

### 3.1. Особенности труда в сельском хозяйстве

Трудовые ресурсы (наряду с землей и капиталом) являются основными для ведения производства. Труд как целесообразная деятельность человека для создания материальных благ и других потребительских ценностей характеризуется:

- ◇ продолжительностью — временем, в течение которого происходит процесс труда;
- ◇ интенсивностью — затратами физических и умственных трудовых усилий в единицу времени;
- ◇ производительностью — способностью конкретного человека производить определенное количество потребительских стоимостей в единицу времени.

Труд является основным условием не только процесса производства, но и всей человеческой жизни. Процесс труда представляет сам труд как целесообразную деятельность человека, предметы труда, орудия труда, результаты труда. Экономическая теория выделяет различные виды труда:

- ◇ живой — труд, затрачиваемый непосредственно в процессе производства, приводящий в движение средства производства и предметы труда;
- ◇ овеществленный (или прошлый) — труд, затраченный на предыдущих стадиях производства и заключенный в средствах производства и предметах труда;
- ◇ необходимый — труд, создающий необходимый продукт, т.е. продукт для себя;
- ◇ прибавочный — труд, создающий прибавочный продукт;
- ◇ конкретный — труд, результатом которого является потребительская стоимость;
- ◇ абстрактный — труд, создающий стоимость.

Труд может быть подразделен также на физический и умственный, промышленный и сельскохозяйственный по отраслевому признаку его использования.

*Особенности труда* в сельском хозяйстве связаны с существенными отличиями сельского хозяйства от других отраслей экономики:

- ◇ труд в сельскохозяйственном производстве направлен на выращивание растений и обслуживание животных, что требует элементарных знаний биологических закономерностей, учета их требований, внимательного и заботливого отношения, использования накопленного опыта;
- ◇ условия труда в сельском хозяйстве сложнее; труд связан с различными рисками: в отрасли значителен удельный вес ручного труда; из-за ограниченных сроков выполнения работ рабочие процессы зачастую осуществляются при неблагоприятных погодных условиях;
- ◇ труд связан с выполнением множества разнообразных видов работ, технологических процессов и операций, отсутствует узкое разделение труда, характерное для большинства других отраслей;
- ◇ сезонный характер производства обуславливает неравномерность использования труда (чрезмерная нагрузка в одни периоды и недогрузка в другие);
- ◇ труд в сельском хозяйстве осуществляется в течение года, но в некоторых отраслях имеется разрыв во времени между выполнением трудовых процессов и получением продукции. Так, зерно как продукция растениеводства получается раз в год. В молочном скотоводстве подобного разрыва не наблюдается;
- ◇ труд используется как в общественном, так и в личном подсобном хозяйстве, которое является значительным источником доходов населения при довольно низком уровне заработной платы;
- ◇ одно и то же количество труда одинакового качества и интенсивности на разных по плодородию почвах дает неодинаковое количество продукции, результаты труда также различны на сходных по плодородию почвах, но в разные по погодным условиям годы;

◇ в российском сельском хозяйстве используется преимущественно труд пожилых людей, высок удельный вес женщин и подростков. Такая тенденция усилилась в последнее десятилетие и пока сохраняется.

Учет этих существенных особенностей в экономике, организации и управлении позволяет лучше использовать труд, обеспечивать занятость и оплату труда.

### 3.2. Трудовые ресурсы и их использование

Носителем способностей к труду являются трудовые ресурсы. Та часть трудовых ресурсов, которая непосредственно занята трудом, есть рабочая сила.

*Рабочая сила* — это люди, обладающие совокупностью физических и умственных способностей и применяющие их в процессе труда. Трудовые ресурсы становятся рабочей силой только в процессе труда. Они делятся на две категории — работающие и неработающие (учащиеся, служащие в армии, временно безработные и др.).

К трудовым ресурсам сельского хозяйства относят мужчин в возрасте от 16 до 60 лет, женщин в возрасте от 16 до 55 лет, а также подростков и лиц пенсионного возраста, проживающих в сельской местности. На начало 2009 г. сельское население РФ составляло 38,2 млн человек, или 26,9 % общей численности населения (141,9 млн человек). Кроме постоянных работников на предприятии используются временные работники. Подготовку специалистов сельского хозяйства ведут образовательные учреждения высшего и среднего профессионального образования, кадров массовых профессий — образовательные учреждения начального профессионального образования. Основными единицами измерения затрат труда являются человеко-день и человеко-час. Использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве характеризуют следующие показатели:

- 1) количество времени, отработанного одним работником в течение года. Этот показатель сравнивается с возможным фондом времени (человеко-дни, человеко-ч), который рассчитывается ежегодно и составляет примерно 256 дней;

- 2) коэффициент использования трудовых ресурсов по годовому рабочему времени определяется как отношение фактически отработанного времени  $B_{\phi}$  к возможному фонду времени  $B_g$

$$K_T = B_{\phi} / B_g$$

- 3) коэффициент участия трудовых ресурсов в производстве определяется отношением трудовых ресурсов, участвующих в производстве  $T_{\phi}$ , к наличным трудовым ресурсам  $T_n$

$$K_y = T_{\phi} / T_n$$

Пример 3.1. В течение календарного года работниками сельскохозяйственного предприятия отработано 37 917 человеко-дней при возможном фонде времени 47 247 человеко-дней. Коэффициент использования трудовых ресурсов в этом случае

$$K_T = \frac{37917}{47247} 100 \% = 80,3 \%;$$

- 4) коэффициент использования рабочего времени дня рассчитывается как отношение фактически отработанных часов в течение дня  $D_{\phi}$  к установленной продолжительности рабочего дня  $D_y$ .

Значения перечисленных показателей отражают качество организации производства и управления предприятием и его подразделениями, качество технического обслуживания рабочих процессов, дисциплину труда, степень материальной заинтересованности работников в результатах труда и другие факторы.

Возможный годовой фонд рабочего времени определяется ежегодно и утверждается Министерством здравоохранения и социального развития РФ. Он выражается в часах и зависит:

- ◇ от часовой продолжительности рабочей недели, например продолжительность рабочего дня при 5-дневной и 40-часовой рабочей неделе равняется 8 ч;
- ◇ от числа субботних, воскресных и праздничных дней, которые вычитаются из числа календарных дней года (365).

Результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от степени эффективности использования рабочей силы.

Одной из главных причин неполного использования рабочей силы является сезонность труда, т.е. неравномерность его

использования по месяцам года, обусловленная тем, что в сельском хозяйстве рабочий период всегда меньше периода производства. Поэтому время воздействия трудом на землю, растения и животных путем выполнения работ в соответствии с принятой технологией не непрерывно, оно прерывается временем воздействия на эти объекты природно-климатических и биологических факторов. В результате этого на многих предприятиях потребность в рабочей силе в весенне-летний период превышает ее наличие, а в осенне-зимний — кадры не полностью обеспечены работой.

Для измерения рабочей силы на предприятии используют следующие категории:

- ◇ численность среднегодовых работников, устанавливаемая делением количества рабочего времени (в часах), отработанного всеми работниками предприятия за год, на возможный годовой фонд рабочего времени (в часах);
- ◇ среднесписочная численность работников за год, определяемая делением на 12 числа работников, находящихся в списочном составе предприятия в каждом месяце, и среднесписочная численность работников за месяц, рассчитываемая путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на число дней месяца.

Потребность в рабочей силе является важным ограничивающим фактором при планируемом объеме производства, изменении его структуры и выполнении работ в напряженные периоды. Поэтому на стадии планирования рассчитывается *баланс труда* — сопоставление потребности в труде с его возможным фондом. При этом потребность определяется на основе технологических карт, где указаны объемы работ по видам (для культур и отраслей) и нормативы затрат труда.

Баланс труда на предприятии необходим:

- ◇ для определения избытка или недостатка рабочей силы и выработки соответствующих организационно-управленческих мер;
- ◇ установления фонда заработной платы;
- ◇ перераспределения рабочей силы между отраслями и производствами, между производственной и обслуживающей сферами;
- ◇ привлечения сезонных работников;

- ◇ изменения структуры производства в сторону уменьшения или увеличения площадей под трудоемкими культурами.

На сельскохозяйственном предприятии рассчитываются и анализируются показатели, выражающие сезонность использования труда:

- 1) численность работников по месяцам года и их отношение к среднемесячному числу (среднемесячной занятости);
- 2) коэффициент сезонности использования трудовых ресурсов  $K_c$ , определяемый отношением максимальной занятости работников в месяц  $Z_{\max}$ , ч, к среднемесячной занятости  $Z_{\text{cp}}$  работников, ч:

$$K_c = Z_{\max} / Z_{\text{cp}},$$

а также отношением минимальной занятости работников в месяц  $Z_{\min}$  к среднемесячной занятости  $Z_{\text{cp}}$  работников:

$$K_c = Z_{\min} / Z_{\text{cp}};$$

- 3) размах сезонности как отношение данных месяца максимальной занятости  $Z_{\max}$  к данным месяца минимальной занятости  $Z_{\min}$

$$PC = Z_{\max} / Z_{\min}.$$

Рациональное использование трудовых ресурсов предприятия, сглаживание сезонности и сокращение потерь рабочего времени требуют знания факторов, которые определяют эти результаты. К основным факторам, зависящим преимущественно от самого предприятия (внутренние), относятся техническая вооруженность труда, разделение и кооперация труда, нормирование и оплата труда, уровень обслуживания рабочих мест, наличие перспективы карьерного роста работников, социально-бытовые условия, обеспеченность жильем, квалификация работников, дисциплина труда.

К внешним факторам следует отнести зональные особенности и развитие рынка труда.

Знание этих факторов, учет конкретных условий функционирования предприятия, его возможностей и государственной поддержки на федеральном, региональном и локальном (административный район) уровнях позволяют определить пути

улучшения использования трудовых ресурсов на предприятии. Это прежде всего:

- ◇ интенсификация производства на основе научно-технических достижений и использования передового опыта;
- ◇ совершенствование отношений собственности, поддержка личных подсобных и крестьянских хозяйств, развитие предпринимательства на селе;
- ◇ развитие подсобных промышленных производств и местных промыслов;
- ◇ совершенствование структуры производства на предприятии;
- ◇ учет особенностей использования труда в регионе и отрасли;
- ◇ совершенствование материального стимулирования работников;
- ◇ организация подготовки и переподготовки кадров;
- ◇ развитие социальной инфраструктуры.

### 3.3. Рынок и цена труда

Рынок труда — это разновидность рынка факторов производства, основной товар на котором — труд как услуга работающих. Ценой этой услуги является заработная плата, которая не может быть ниже прожиточного минимума.

На рынке труда действуют те же факторы, как и на других рынках: спрос, предложение, цена рабочей силы, конкуренция. На этом рынке проявляется специфическое явление — *безработица*, охватывающая все сферы производства, включая сельское хозяйство и другие отрасли АПК. Выделяются несколько видов безработицы:

- ◇ фрикционная — вид безработицы, при которой безработные полагают, что в ближайшее время найдут работу по своей специальности. Проявляется несоответствие рабочих мест и численности работников;
- ◇ структурная — вызываемая изменением структуры спроса на рабочую силу. В этом случае требуются и проводятся переподготовка кадров, перемена места жительства, дополнительное обучение в соответствии с новыми потребностями экономики;

- ◇ циклическая — вызываемая спадом производства в связи с его циклическостью. В период спада производства сокращаются доходы, снижается спрос, возрастает безработица. После выхода из кризиса число рабочих мест возрастает;
- ◇ скрытая, когда работают не по специальности и неполный рабочий день.

Таким образом, безработица — это положение в экономике или отдельной отрасли, когда часть людей, способных и желающих трудиться, не может найти работу по своей специальности или трудоустроиться вообще.

Уровень безработицы  $УБ$  определяется как процентное отношение численности безработных  $ЧБ$  к сумме общей численности безработных  $ОЧБ$  и людей, имеющих работу,  $4R$

$$УБ = \frac{ЧБ}{ЧР + ОЧБ} 100 \%$$

*Спрос на рабочую силу* на рынке труда зависит от: наличия рабочих мест, объема инвестиций в производство, изменений в структуре производства.

Создание рабочих мест — главное условие сокращения численности безработных.

*Предложение на рынке труда* определяется: численностью трудоспособного населения, необходимым фондом жизненных средств, необходимым размером денежных доходов для обеспечения фонда жизненных средств.

Рынок труда подразделяется также по уровням, например региональный, локальный и даже внутренний для предприятия.

Рынок труда сегментирован — делится на отдельные обособленные сегменты, между ними нет конкуренции, но конкуренция присутствует внутри каждого сегмента. Существуют три основных сегмента рынка труда:

- ◇ сегмент первичного рынка труда — высокооплачиваемые работники, как правило, с хорошими условиями труда и социально обеспеченные, с реальной возможностью делать карьеру и т.д.;
- ◇ сегмент вторичного рынка труда — привилегированные группы работников, теряющие работу из-за простоя производства, т.е. сокращенные и уволенные. Их интересует не карьера, а работа;
- ◇ сегмент рынка безработных.

### 3.4. Производительность труда, факторы и методика определения 51

На рынок труда в сельском хозяйстве России оказывают влияние природные, демографические, социальные и экономические факторы.

Благоприятные условия для занятости создают обширные земельные площади и богатые природные ресурсы. Отрицательное влияние на уровень занятости и использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве оказали: спад производства, сокращение интенсивных трудоемких производств во многих хозяйствах, разгосударствление и приватизация, снизившие социальную защищенность работников отрасли. В одних отраслях экономики численность работников возрастает, в других — сокращается, но в целом в сельском хозяйстве ежегодное сокращение составляет 4—6 %.

Эффективность производства является условием занятости работников в сельском хозяйстве. При этом появляется возможность часть полученной прибыли направлять на расширение производства и его стимулирование, что позволяет создавать новые рабочие места, снизить безработицу. Другим условием занятости является повышение материально-технической оснащенности предприятия. Типичные и наиболее важные рабочие места на сельскохозяйственном предприятии создаются за счет наличия тракторов и грузовых автомобилей и работой их в две и даже в три смены.

#### 3.4. Производительность труда, факторы и методика определения

Эффективность использования трудовых ресурсов выражается в их *производительности труда* как способности получать в процессе труда определенное количество продукции за единицу времени. Существует объективный закон роста производительности труда — сокращения рабочего времени, необходимого для производства определенного количества данного продукта. Сущность его в том, что по мере развития производительных сил за счет использования научно-технических достижений в производстве, повышения уров-

ня знания работников возрастает производительность их труда. Критерий — максимум продукции при минимуме затрат.

Социально-экономическое значение роста производительности труда заключается в том, что это:

- ◇ единственный источник увеличения производства сельскохозяйственной продукции (в условиях постоянного сокращения численности работников сельского хозяйства);
- ◇ основа стабилизации и последующего снижения себестоимости продукции, работ и услуг;
- ◇ основа и условие повышения заработной платы работников;
- ◇ основа конкурентоспособности продукции, которую производитель предлагает на рынок;
- ◇ источник высвобождения трудовых ресурсов для других отраслей экономики и сфер обслуживания; в сельском хозяйстве проявляется объективная закономерность абсолютного и относительного сокращения численности занятых;
- ◇ источник свободного времени как главного богатства и условия для физического и умственного развития человека. В сельском хозяйстве высвобожденное время используется, как правило, в личном подсобном хозяйстве.

В производстве продукта принимает участие не только живой труд, но и прошлый (овеществленный). В связи с этим расширяется понимание сущности роста производительности совокупного труда, т.е. живого и овеществленного, вместе взятых. Экономическая сущность роста производительности труда заключается в том, что доля живого труда сокращается, а доля прошлого — увеличивается, но так, что общая сумма труда на производство продукта сокращается. Совокупные затраты труда являются основой стоимости продукции.

Если производительность труда — это способность производить продукцию, то уровень производительности труда представляет собой количество продукции, полученное в единицу времени. Для определения уровня производительности труда в сельском хозяйстве используется система натуральных и стоимостных показателей. Первичными являются натуральные, измеряемые в килограммах, центнерах, тоннах, гектарах, штуках и др. Производство объема продукции или работ в натуральных показателях на стоимостный измеритель дает стоимостную величину для расчета производительности труда.

### 3.4. Производительность труда, факторы и методика определения 53

В целом все показатели уровня производительности труда могут быть представлены в такой системе:

- ◇ по единицам измерения продукции — натуральные и стоимостные;
- ◇ по форме построения показателя — прямые, т.е. Продукция/Затраты труда, и обратные — Затраты труда/Продукция;
- ◇ по специфике учета рабочего времени — валовое рабочее время, чистое рабочее время, среднегодовые работники;
- ◇ по полноте учета затрат труда — полные и неполные.

В сельском хозяйстве на проявление объективного закона роста производительности труда влияют специфические условия отрасли, прежде всего природно-климатические и социальные факторы и при определении уровня производительности труда к системе показателей предъявляются определенные требования:

- ◇ при расчете показателей необходимо учитывать специфику отрасли, одновременно соблюдая общие требования к определению уровня производительности труда и его динамики;
- ◇ показатели должны базироваться на методически правильно рассчитанных составных элементах уровня производительности труда, т.е. валовой продукции (или валового дохода) и рабочего времени;
- ◇ сами показатели и составляющие их элементы должны быть сопоставимы во времени и пространстве;
- ◇ показатели должны быть объективной мерой оценки производительности труда.

Натуральные показатели производительности труда используются при расчете для конкретных видов продукции (зерна, картофеля, молока и др.). При определении уровня производительности труда по отрасли или предприятию, где производится несколько видов продукции, разнообразные продукты приводят к единому стоимостному измерению.

Для оценки стоимостного объема произведенной продукции используются преимущественно текущие (среднесложившиеся) цены реализации на момент оценки.

Если необходим анализ уровня производительности труда в динамике за ряд лет, то используются сопоставимые цены на базе какого-либо одного года. Сопоставимость обеспечивается тем, что уровень производительности труда изменяется лишь

за счет увеличения (либо уменьшения) объема натурального продукта, а стоимостная оценка остается неизменной для всех периодов.

В расчетах уровня производительности труда в качестве результата наряду с валовой продукцией может использоваться валовой доход, т.е. чистый или вновь созданный продукт (без стоимости потребленных средств); тогда

$$\text{Уровень производительности труда} = \frac{\text{Валовой доход}}{\text{Затраты труда}}$$

При расчете уровня производительности труда в сельском хозяйстве используют прямые затраты в человеко-часах непосредственных производителей и не учитывают косвенные. Методический подход для их включения в затраты труда состоит в распределении пропорционально прямым трудовым затратам.

Специфика сельского хозяйства обуславливает необходимость применения неполных показателей уровня производительности труда, которые характеризуют его на стадиях технологии еще до получения конечного продукта. Это объем работ, выполненных за день, смену, час, или затраты труда на выполнение определенного объема работ. В неполных показателях уровня производительности труда отсутствует один из обязательных элементов его определения — либо объем продукции, либо затраты труда. Такие показатели необходимы для установления норм выработки, потребности в рабочей силе по видам и периодам сельскохозяйственных работ в растениеводстве и животноводстве, для контроля над выполнением работ в течение года, принятия оперативных решений.

*Трудоемкость* — затраты (человеко-ч) на единицу продукции, включаемые в совокупность показателей уровня производительности труда. Сокращение издержек на единицу продукции, в том числе за счет снижения трудоемкости, является одним из условий повышения конкурентоспособности продукции как совокупности потребительских, стоимостных и трудовых характеристик, которые определяют ее успех на рынке в сравнении с аналогичным продуктом других производителей. Коэффициент конкурентоспособности  $K_k$  продукта по трудоемкости рассчитывается отношением трудоемко-

### 3.4. Производительность труда, факторы и методика определения 55

сти данного продукта  $T_D$  к трудоемкости конкурирующего продукта  $T_K$ :

$$K = T_D / T_K,$$

т.е. чем ниже трудоемкость данного продукта, тем выше его конкурентоспособность по трудоемкости. Первоначально трудоемкость учитывается в трудовых единицах, благодаря чему возможно сравнение в динамике и между предприятиями. Трудоемкость может выражаться в стоимостных единицах с использованием цены труда — заработной платы. Изменения трудоемкости в трудовых и стоимостных единицах могут не совпадать. Например, на производстве вместо двух работников оставляют одного, но платят ему в 2 раза больше; в этом случае не произойдет изменения трудоемкости в стоимостном выражении и не сократятся издержки за счет трудоемкости.

Вначале следует определить трудоемкость, а затем умножать предполагаемую почасовую ставку каждой категории работников на число рабочих часов. Планируемая совокупная трудоемкость производства на предприятии вычисляется как произведение нормативной трудоемкости (нормативов затрат труда на единицу продукции) на плановое количество продукции по видам с последующим суммированием.

На практике имеются различные возможности снижения трудоемкости производства и сбыта продукции и соответственно снижения издержек за счет этого фактора, например сокращение трудовых затрат в натурально-трудовой форме с одновременным сокращением затрат в денежной форме за счет лучшей организации труда, устранения простоев.

Трудоемкость занимает особое место в системе показателей производительности труда. Однако снижение трудоемкости не всегда равнозначно росту производительности труда. Выигранное на снижении трудоемкости время должно быть использовано в первую очередь для создания дополнительного количества продукции. Так, уменьшение трудоемкости единицы работы и обслуживания 1 головы скота должно сопровождаться повышением производства продукции в единицу времени.

Выделяют следующие виды трудоемкости:

- ◇ неполная трудоемкость живого труда, включающая только прямые затраты; она показывается в годовых отчетах и называ-

ется также технологической трудоемкостью, т.е. ее формируют затраты рабочего времени тех работников, которые непосредственно заняты производством продукции;

- ◇ полная трудоемкость всего живого труда, включающая прямые и косвенные его затраты.

Факторы рассматриваются как вся совокупность объективных и субъективных причин, вызывающих изменение уровня производительности труда. Одни факторы способствуют повышению производительности труда за счет снижения затрат рабочего времени (механизация, прогрессивные формы организации труда, поточность производства), а другие факторы — повышению урожайности и продуктивности (удобрения, качество семян, обеспеченность кормами и их сбалансированность, материальное стимулирование, снижение возможных потерь продукции и увеличение ее общего выхода). В целом уровень производительности труда зависит от следующих основных факторов:

- ◇ природно-климатических;
- ◇ повышающих продуктивность животных и урожайность сельскохозяйственных культур;
- ◇ снижающих удельные затраты труда (на 1 га, 1 голову, 1 ц, 1 м<sup>2</sup>) за счет обеспеченности техническими средствами, их качества и характера использования;
- ◇ образовательного и культурного уровня работников и степени их использования;
- ◇ внешних по отношению к предприятию экономических и социальных факторов;
- ◇ материального стимулирования труда;
- ◇ специализации и кооперации производства.

В конкретный период развития сельского хозяйства значение одних факторов возрастает и становится определяющим, а значение других факторов убывает. Например, начиная с 1991 г. в сельском хозяйстве снижалось материально-техническое оснащение, ухудшались социальная инфраструктура, качественный состав основного стада животных, уменьшились финансовые возможности для приобретения удобрений, ядохимикатов, ценных кормовых добавок, понижалась оплата труда и абсолютно, и по сравнению с другими отраслями экономики страны, ухудшалась возрастная структура работников

и др. Укрепление экономики страны и активная реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы существенно улучшают условия роста производительности труда.

С учетом факторов, влияющих на уровень производительности труда, можно выделить приоритетные направления повышения производительности труда в сельском хозяйстве:

- ◇ рост фондовооруженности труда;
- ◇ повышение образовательного уровня и квалификации кадров;
- ◇ усиление материального стимулирования для повышения мотивации к высокопроизводительному труду;
- ◇ совершенствование организации труда;
- ◇ использование прогрессивных энерго- и трудосберегающих технологий;
- ◇ повышение выхода продукции с 1 га и 1 головы скота и птицы.

При анализе уровня производительности труда выявляют *резервы роста* — имеющиеся, но еще не использованные возможности. По времени использования резервы делятся на текущие, реализуемые в течение года и не требующие значительных дополнительных затрат, и перспективные, связанные с радикальными изменениями технологии, техники, организации и реализуемые в течение длительного времени за счет инвестиций капитального характера.

Кроме того, различают резервы роста производительности труда по месту (уровням) его использования (рабочее место, подразделение, отрасль, предприятие). Реализация выявленных резервов роста производительности труда осуществляется системой мероприятий, требующих инвестиций как текущих, так и капитальных.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие виды труда выделяет экономическая теория?
2. Какие особенности труда в сельскохозяйственном производстве необходимо учитывать?
3. Что общего между трудовыми ресурсами и рабочей силой и в чем их различие?
4. Какие показатели характеризуют использование трудовых ресурсов?

5. Как определяется возможный годовой фонд рабочего времени?
6. Как определяется среднесписочная численность работников за месяц? За год?
7. Что собой представляет баланс труда и для каких целей он используется?
8. Какой показатель характеризует сезонность труда?
9. Каковы основные факторы и пути рационального использования трудовых ресурсов сельского хозяйства?
10. Какие виды безработицы проявляются на рынке труда?
11. Приведите формулу для определения уровня безработицы.
12. Чем определяются спрос и предложение на рынке труда?
13. Как сегментируется рынок труда?
14. Какое условие обеспечения занятости работников следует считать основным?
15. Как повышается эффективность использования трудовых ресурсов?
16. В чем суть объективного закона роста производительности труда?
17. Чем отличается понятие «производительность труда» от понятия «уровень производительности труда»?
18. По каким признакам могут классифицироваться показатели производительности труда?
19. Как определяется уровень производительности труда?
20. Как определяется трудоемкость?
21. Как связаны трудоемкость и конкурентоспособность продукции?
22. От каких факторов зависит производительность труда в сельском хозяйстве?
23. Назовите приоритетные направления повышения производительности труда.
24. Что понимается под резервами роста производительности труда?

## ГЛАВА 4 ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ

### 4.1. Сущность, функции и источники формирования финансовых ресурсов

При упоминании финансов мы прежде всего представляем совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении населения, предприятия (организации) или государства. Поэтому в быту, а иногда и в производственной сфере финансы ассоциируются с деньгами.

*Финансы* как научное понятие отражают процессы распределения и перераспределения стоимости совокупного общественного продукта в многообразных формах собственности в виде движения (наличных или безналичных) денежных средств, реализуемого в виде распределения прибыли или формирования фондов различного назначения на предприятии, или перечисления налоговых сборов и платежей и т. п.

Финансы возникли в XIII—XV вв. в итальянских городах Флоренция и Венеция, которые были крупными центрами торговли, денежных расчетов и банковского дела. По мнению исследователей, возникновение экономической категории финансов связано с обособлением денежного и товарного обращения на самых ранних этапах развития цивилизации.

Сущность финансов как экономической категории проявляется в их функциях. Рассмотрим основные функции финансов — распределительную и учетно-контрольную, предварительно определив два важнейших показателя: *внутренний валовой продукт* — обобщающий, сводный макроэкономический показатель, отражающий совокупную рыночную стоимость конечного производства товаров и услуг за год в стране. По данным Росстата за 2010 г., ВВП России в рыночных ценах составил 44 939 152,9 млн руб. Доля сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства — 1 707 687,8 млн руб., или 3,8 %; *националь-*

*ный доход* — общая сумма вновь созданной стоимости во всей национальной экономике за год, обычно составляющая 70—80 % валового национального продукта.

*Распределительная функция* состоит в том, что посредством финансов происходят распределение и перераспределение внутреннего валового продукта и национального дохода между участниками общественного производства, отраслями экономики, регионами, между всеми членами общества, между сферой материального производства и социально-культурной сферой. С помощью распределительной функции финансов осуществляется первичное распределение стоимости созданного экономического продукта и формирование первичных доходов, денежных поступлений в различные сферы и секторы экономики, собственникам факторов производства, участникам производственного процесса, в бюджетные и во внебюджетные фонды. Сюда же следует отнести образование и распределение прибыли предприятий.

Данная функция играет важную роль в обслуживании воспроизводственного процесса в целом, активно влияя на него. На основе этой функции осуществляются возмещение потребленных средств производства, образование доходов, формируются фонды целевого назначения, необходимые для развития производства и стимулирования активной производственной деятельности, сосредоточиваются ресурсы для обеспечения общегосударственных потребностей, для развития социально-культурной сферы, внутриотраслевого межрегионального распределения средств.

*Учетно-контрольная функция* финансов проявляется в том, что финансы представляют собой универсальное средство учета и контроля со стороны общества за производством, распределением и обращением экономического продукта. Финансовый анализ, учет и контроль позволяют обнаруживать несоответствия, которые складываются в распределении денежных средств, выяснять, где несвоевременно создаются финансовые ресурсы, где задерживается их поступление в распоряжение субъектов хозяйствования, где неэкономно и неэффективно они тратятся. Эта функция действует в единстве с распределительной функцией. Именно в процессе распределения и проявляется учетно-контрольная функция финансов.

Эти функции финансов отражают две стороны одного экономического процесса. Для полноценного и эффективного применения учетно-контрольной функции финансов важно иметь достоверную финансовую информацию, следовательно, уметь собирать, систематизировать, рассчитывать, анализировать показатели, которые содержатся в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности. Финансовая информация сводится к финансовым показателям, которые являются разновидностью стоимостных показателей, но в отличие от них позволяют оценивать все стороны работы предприятий (организаций) и выявлять результат хозяйственной деятельности. На этой основе принимаются меры, направленные на эффективное использование финансов. Квалифицированный финансовый учет и контроль совместно с аудитом и анализом — важное средство укрепления финансовой дисциплины в хозяйстве в целом и во всех его структурных подразделениях.

*Финансовые ресурсы* — это часть денежных средств в виде доходов и амортизации, внешних поступлений и задержанных платежей, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Финансовые ресурсы предприятия — совокупность денежных средств, отношений по их формированию и использованию. Первоначальными источниками создания уставного фонда (капитала) предприятия являются: акционерный капитал, паевые взносы, взносы учредителей, долгосрочный кредит, бюджетные средства. В дальнейшем финансовые ресурсы формируются за счет прибыли от хозяйственной деятельности, амортизации основных средств и нематериальных активов, выручки от реализации выбывшего имущества, целевых поступлений, паевых взносов, дивидендов, страхового возмещения и др.

*Финансовый менеджмент* — это управление финансами предприятия, направленное на достижение стратегических и тактических целей функционирования предприятия на рынке. Управление финансами осуществляется с помощью *финансового механизма*, под которым подразумевают формы, способы организации финансовых ресурсов и финансовых отношений.

Структура финансового механизма:

- ◇ финансовые инструменты — краткосрочные и долгосрочные инвестиции (кредиты, займы), торговля которыми осуществляется на финансовых рынках (денежные средства, форвардные контракты, фьючерсы, ценные бумаги и др.);
- ◇ финансовые рычаги — цена, процентная ставка, форма расчетов, виды займов и кредитов;
- ◇ финансовые методы — планирование, прогнозирование, кредитование, инвестирование и т.д.;
- ◇ обеспечение — правовое (кодексы и законы РФ, постановления Правительства РФ, указы Президента РФ); нормативное (инструкции, нормативы Центрального банка, Министерства финансов, методические указания Министерства сельского хозяйства и продовольствия и т.п.); информационное (публикуемая отчетность о предприятиях, кредитных учреждениях, сведения о рынках — валютном, продовольствия и др.).

Основными направлениями использования финансовых ресурсов предприятия являются:

- ◇ платежи по финансовым обязательствам — налоги, сборы, проценты за кредит, платежи по страхованию и т.д.;
- ◇ инвестирование финансовых средств в капитальные вложения;
- ◇ приобретение ценных бумаг;
- ◇ отчисления во внебюджетные фонды, фонды социального назначения, формирование фондов в соответствии с учредительными документами предприятия, а также благотворительность и спонсорство.

#### 4.2. Взаимоотношения предприятия с бюджетом

Бюджет — это, с одной стороны, совокупность средств, масса финансовых ресурсов, которыми располагает любой экономический субъект — государство, муниципальное образование, предприятие или семья, а с другой — соотношение между доходами и расходами экономического субъекта, баланс его денежных средств, отражающий их поступление и расход в течение определенного периода времени.

Образно бюджет можно представить в виде «денежной корзины» или кошелька, в который можно положить деньги, хранить их и извлекать при необходимости, периодически оценивая содержимое кошелька («денежной корзины») по следующим параметрам: наличие или дефицит денежных средств, динамика и пути поступлений и расходов.

Бюджетная система и ее регулирование существуют в социально-экономической системе как рыночного, так и нерыночного типа. Однако характер бюджетного устройства, способы формирования, утверждения, исполнения бюджетов в них принципиально различаются.

В бюджетной системе принято выделять бюджеты трех уровней — государственный бюджет, бюджеты предприятий (организаций), учреждений, именуемые часто балансами, а также семейные бюджеты. Рассмотрим взаимоотношения предприятия с бюджетом.

*Бюджетирование* — производственно-финансовое планирование деятельности предприятия путем составления его бюджета, в том числе бюджетов структурных подразделений, с целью определения финансовых затрат и результатов. Это позволяет контролировать материальные и денежные ресурсы всего предприятия или его подразделений, управлять ими, а также оценить финансовые результаты их деятельности.

Бюджетные отношения характеризуют финансовые отношения между предприятиями и населением с государством, связаны с формированием и использованием централизованного фонда денежных средств, предназначенного для совместного потребления, и зависят от способов ведения хозяйства, социально-культурного развития страны, от финансовой политики страны. По своей экономической сущности государственный бюджет отражает денежные отношения, которые складываются у государства с юридическими лицами и населением и заключаются в перераспределении национального дохода для дальнейшего финансирования хозяйства, проведения социальной политики, развития науки, культуры, образования и обеспечения обороноспособности страны. Отдельная часть национального дохода государства формируется за счет отчислений в виде налогов, сборов и платежей.

В процессе реализации бюджетной политики государство применяет разнообразные формы воздействия на экономику — субсидирование и финансирование предприятий, государственные инвестиции, осуществление национальных проектов, финансирование отраслей оборонной промышленности. Результатом этого является рост национального дохода, решение социальных проблем, расширение совокупного спроса и предложения, создание необходимой инфраструктуры. Превышение доходной части бюджета над расходной называют *профицитом бюджета*, превышение расходной части бюджета над доходной — *бюджетным дефицитом*.

Бюджет предприятия не имеет стандартизированной формы, определенного законодательно-нормативного характера. Бюджеты имеют множество видов и форм; наиболее распространенные из них: общий (основной) бюджет, операционный бюджет, бюджет продаж, бюджет производства и финансовый бюджет.

Процесс составления бюджета включает несколько этапов:

- ◇ подготовка прогноза и бюджета продаж;
- ◇ определение ожидаемого объема производства;
- ◇ расчет затрат, связанных с производством и реализацией продукции;
- ◇ расчет и анализ денежных потоков;
- ◇ составление финансовых отчетов.

### **4.3. Налоги, их виды, порядок начисления и уплаты**

Главным инструментом перераспределения доходов и финансовых ресурсов являются налоги. Налогообложение предприятий в сельском хозяйстве устанавливается на основе общих принципов (табл. 4.1), изложенных в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ).

Налогообложение входит в налоговую систему экономики страны. Эта система представлена прямыми налогами, которые взимаются как с физических лиц, так и с юридических и исчисляются на доход и имущество налогоплательщика, а от-

ношения по поводу налогов возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством, и косвенными, которые, как правило, включаются непосредственно в цену товара или услуги.

**Таблица 4.1. Общие принципы налогообложения сельскохозяйственных предприятий**

| Пункт и статья НК РФ | Принцип налогообложения           | Основное содержание  |
|----------------------|-----------------------------------|--|
| п. 1 ст. 3           | Всеобщность                       | Каждое лицо должно платить установленные законом налоги и сборы  |
| п. 2 ст. 3           | Равенство                         | Налоги и сборы не имеют дискриминационного характера исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев  |
| п. 3 ст. 3           | Экономичность и конституционность | Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав   |
| п. 4 ст. 3           | Единство                          | Налоги и сборы не нарушают единого экономического пространства РФ, не ограничивают свободное перемещение товаров (работ, услуг) или финансовых средств   |
| п. 6 ст. 3           | Системность и обязательность      | При установлении налогов определяются все элементы налогообложения. Законодательство о налогах и сборах должно быть таким, чтобы каждый знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить                          |
| п. 5, 7 ст. 3        | Защищенность налогоплательщика    | Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, не предусмотренные НК РФ. Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика |

В группу прямых налогов включаются налог на недвижимость, подоходный налог, взимаемый только с граждан (физических лиц), налог на прибыль, взимаемый с юридических лиц, налог на землю, взимаемый и с физических, и с юридических

лиц. Для прямых налогов характерны сложное налоговое администрирование и низкая во многих случаях собираемость.

Основным косвенным налогом является налог на добавленную стоимость (НДС), который представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости (гл. 21 НК РФ). Добавленная стоимость создается на всех стадиях производства и обращения и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, относимых на издержки производства и обращения. С одной стороны, НДС очень удобен для выполнения фискальной функции, а с другой — входя в цену продукции, НДС усиливает инфляционные процессы. В России НДС был введен в момент возникновения сильнейшей инфляции.

В России, как и в большинстве государств, имеющих федеральное устройство, принята трехуровневая система налогов. НК РФ устанавливает три вида налогов и сборов:

- ◇ федеральные — устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ;
- ◇ региональные — устанавливаются в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ, обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов;
- ◇ местные — вводятся в соответствии с НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований (рис. 4.1).

Налоги представляют собой обязательные платежи, взимаемые государством с физических и юридических лиц в государственные или местные бюджеты. Это основной источник дохода бюджета. Налоги рассчитываются и уплачиваются в соответствии с законодательством. Для целей налогообложения необходимо определить объект налогообложения, оценить (переоценить) его, установить базу и ставку налогообложения, периодичность уплаты налога, льготы.

Законодательством устанавливаются специальные налоговые режимы, которые предусматривают особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов. К ним относятся:

- ◇ система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

- ◇ упрощенная система налогообложения;
- ◇ система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- ◇ система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.



Р и с. 4.1. Система налогов и сборов в РФ

Налогообложение имеет свои специфические понятия и определения (табл. 4.2), которые применяются в соответствии с содержанием НК РФ. Налог считается установленным в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

зованной подстилки. В случае сокращения поголовья скота по разным причинам оно восстанавливается крайне медленно.

Скот основного стада относится к основным средствам, а молодняк и животные на откорме — к оборотным. Покупной скот оценивается по ценам приобретения, а выращенный на предприятии (в хозяйстве) — по фактическим затратам на выращивание. Переведенный в основное стадо и выбывший скот оценивается по фактическим затратам на 1 ц живой массы.

В процессе использования средства производства изнашиваются и переносят свою стоимость на продукцию, включаясь в себестоимость. В себестоимости продукции, работ и услуг есть соответствующий элемент затрат — амортизационные отчисления. *Амортизацией* называется процесс постепенного перенесения стоимости средств труда по мере их износа на производимую продукцию. Экономическую сущность амортизации иллюстрирует следующая последовательность ее этапов:

- ◇ изнашивание и износ как конечный результат, т.е. потеря средством производства потребительских качеств;
- ◇ перенесение стоимости основных средств на производимые с их участием продукты или работы пропорционально изнашиванию;
- ◇ создание фонда амортизации после реализации продукции в размере стоимости, которую утратили средства производства;
- ◇ возобновление изношенных средств за счет фонда амортизации как источника их полного восстановления.

Как элемент затрат, ежегодно включаемых в себестоимость продукции, амортизация определяется по нормам в процентах к первоначальной, т.е. полной (балансовой), стоимости. Амортизация не начисляется на следующие основные средства:

- ◇ автомобильные дороги общего назначения;
- ◇ продуктивный крупный рогатый скот, буйволы, волы, олени;
- ◇ многолетние насаждения;
- ◇ средства, переведенные на консервацию;
- ◇ библиотечные фонды.

В экономике различают моральный и физический износ.

*Моральный износ* проявляется в том, что физически пригодные средства становятся экономически невыгодными в применении из-за удешевления их производства на предприятиях первой сферы АПК, создания новых более производительных

средств. Можно сказать, что моральный износ вызывает и ускоряет научно-технический прогресс.

*Физический износ* средств обусловлен их изнашиванием в процессе эксплуатации.

Период, в течение которого амортизационный фонд будет равен стоимости основных средств, называют *временем оборота основных средств*. Предприятиям разрешено вместо равномерного ежегодного начисления амортизации использовать так называемую ускоренную амортизацию. Сущность ее в том, что стоимость средства производства (в основном техники) переносится на создаваемый продукт и услуги в более короткие сроки по завышенной ставке. Экономический механизм ускоренной амортизации позволяет государству регулировать темпы обновления основных средств, используется в экологических целях, например по очистным сооружениям. Для предприятия выгода от ускоренной амортизации состоит в некотором сокращении прибыли для налогообложения в случае, если прибыль служит налогооблагаемой базой. Тогда

$$П = ВР - С,$$

где  $ВР$  — выручка от реализации продукции;  $С$  — себестоимость, увеличенная за счет большей суммы амортизационных отчислений;  $П$  — прибыль, уменьшенная на сумму увеличения амортизационных отчислений.

В связи с амортизацией в экономике сельского хозяйства используются следующие понятия:

- ◇ потребляемые фонды предприятия — часть стоимости основных фондов в виде годовой амортизации и сумма потребленных оборотных фондов, включенных в себестоимость продукции;
- ◇ применяемые фонды предприятия — фактически имеющиеся на предприятии основные и оборотные фонды на начало (или конец) года.

*Средства производства* предприятие частично приобретает на рынке, а некоторые может создавать самостоятельно или арендовать. Рыночный спрос на основные средства для сельского хозяйства зависит от спроса на продукцию отрасли, т.е. является производным.

На формирование рынка средств производства влияет спрос сельскохозяйственных производителей на эти средства,

Таблица 4.2. Основные понятия и определения, используемые при налогообложении сельскохозяйственных предприятий

| Пункт и статья НК | Понятие                                | Определение  |
|-------------------|--|--|
| п. 1 ст. 8        | Налог                                  | Обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с предприятий и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на правах собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований   |
| п. 2 ст. 8        | Сбор                                   | Обязательный взнос, взимаемый с предприятий и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий) |
| ст. 19            | Налогоплательщики и плательщики сборов | Организации и физические лица, которые обязаны уплачивать налоги и (или) сборы   |
| п. 1 ст. 24       | Налоговые агенты                       | Лица, которые обязаны исчислять, удерживать у налогоплательщиков и перечислять в бюджет (внебюджетные фонды) налоги  |
| п. 1 ст. 38       | Объект налогообложения                 | Операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иное, связанное с возникновением обязанности по уплате налога  |
| п. 1 ст. 53       | Налоговая база                         | Стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения  |
| п. 1 ст. 53       | Налоговая ставка                       | Сумма налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы   |
| п. 1 ст. 55       | Налоговый период                       | Календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате   |

Предприятие получает статус налогоплательщика, если оно является российским предприятием или удовлетворяет одному из перечисленных ниже признаков:

- ◇ осуществляет экономическую деятельность в России или получает доходы от источников в России;
- ◇ является собственником имущества, подлежащего налогообложению в России;
- ◇ совершает на территории РФ операции или действия, подлежащие налогообложению.

*Налоговый агент* должен удерживать налог с лиц, являющихся налогоплательщиками, и перечислять его в бюджет. В качестве налоговых агентов выступают, например, работодатели, обязанные удерживать подоходный налог с наемных работников.

*Объектами налогообложения* предприятия представляются различные аспекты экономической деятельности:

- ◇ доходы (прибыль, дивиденды, проценты, доходы от долевого участия);
- ◇ имущество;
- ◇ стоимость реализованных товаров (работ, услуг);
- ◇ пользование природными ресурсами;
- ◇ операции по реализации товаров (работ, услуг);
- ◇ отдельные виды деятельности.

*Налоговая база* — количественно выраженная величина, к которой будет применена налоговая ставка. Налоговая база определяется как денежная сумма (например, кадастровая стоимость земельного участка) либо как величина в натуральном выражении (например, в единицах веса, объема, штуках).

*Налоговая ставка* представляет собой сумму налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы, в качестве которой для большинства налогов (НДС, налог на прибыль, налог на имущество и т.д.) используется стоимостный показатель. В отдельных случаях применяются натуральные измерители, например: мощность двигателя тракторов, автомобилей, площадь земельного участка, объем воды, забираемый из скважины.

Налогообложение преследует разные цели:

- ◇ социальные, предусматривающие развитие и совершенствование налогообложения для более справедливого распределения налогового бремени между налогоплательщиками с учетом стоимости имущества, которым они владеют;

- ◇ финансовые — обеспечение устойчивых поступлений средств в бюджет муниципального образования;
- ◇ экономические — стимулирование экономического развития предприятий путем снижения налогового бремени на их недвижимую собственность, стимулирование эффективного использования земель и развития рынка недвижимости;
- ◇ правовые и административные — правильный учет, например, недвижимой собственности; создание информационной базы для регистрации прав собственности, совершенствования землепользования и развития городов и других поселений; создание благоприятных условий для инвестиций, источником которых становятся налоговые платежи за землю, здания и сооружения.

При определении налогооблагаемой базы обычно используется рыночная стоимость облагаемых объектов.

*Налоговые льготы* — это преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов и выражающиеся в освобождении налогоплательщиков от налоговых платежей или их уменьшении.

В зависимости от установленного государством способа определения различают фиксированные и переменные ставки налога. Фиксированные устанавливаются центральными органами власти как задаваемый процент налогооблагаемой стоимости. Поскольку налогооблагаемая база является переменной, то точная сумма налоговых поступлений не может быть определена заранее.

В России использование земли является платным. Формами платы в соответствии с Земельным кодексом РФ выступают земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и арендная плата. Порядок исчисления и уплаты земельного налога установлен гл. 31 «Земельный налог» НК РФ. Земельный налог взимается с собственников земли, землевладельцев и землепользователей, кроме арендаторов земельных участков, с которых берется арендная плата. Кадастровая стоимость земельного участка служит налоговой базой для исчисления земельного налога.

Ставка земельного налога устанавливается в виде фиксированной суммы с единицы земельной площади в год. Если допускается нецелевое использование земли, то ставка налога увеличивается вдвое. Согласно Земельному кодексу РФ, для сель-

скохозяйственных земель устанавливается средняя ставка за единицу площади по регионам, а региональным властям предоставляется право на основе этой ставки самостоятельно устанавливать размер налога, при исчислении которого может быть введена коррекция на местоположение земельной участка. В случае увеличения ставки ее размер не должен превышать более чем в 2 раза среднюю ставку для региона. Городские земли, входящие в состав земель несельскохозяйственного назначения, облагаются налогом в зависимости от местоположения и зон по градостроительной ценности. Пониженная ставка налога (3 % средней) вводится для земель, занятых жилищным фондом, но не менее 10 руб. за 1 м<sup>2</sup>. Для земель, используемых в промышленных целях и расположенных вне территории населенных пунктов, ставка налога значительно меньше, чем на городские земли (20 % среднего налога для городских земель). Это одна из причин перемещения промышленных производств за городскую черту.

#### 4.4. Учет в фермерских хозяйствах

Появление многообразных форм собственности в первые годы реформ способствовало образованию в начале 1990—1992 гг. крестьянских (фермерских) хозяйств (К(Ф)Х). К середине 1990-х в стране было более 280 тыс. К(Ф)Х, занимавших 11 млн га сельскохозяйственных угодий, в том числе пашни 8,1 млн га, или 6,1 % общей площади. В этот период фермерами производилось 2 % валовой продукции сельского хозяйства ежегодно. В последующие годы рост числа фермерских хозяйств резко замедлился по объективным причинам, характерным для всей экономики страны (высокая инфляция, диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, отсутствие бюджетного финансирования), а также из-за неопределенности многих правовых, земельных, материально-технических и социальных вопросов в деятельности К(Ф)Х.

Поданным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., общая площадь земель, использовавшихся фермерами, составляла 20,5 млн га, или 7,0 %, при средней площади одного хозяйства 80,6 га и числе К(Ф)Х 255 445 единиц.

Согласно информации Росстата, на начало 2009 г. посевные площади крестьянских (фермерских) хозяйств составили 15 840 тыс. га.

Правовые основы создания и деятельности К(Ф)Х конкретизированы в Федеральном законе «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 № 74-ФЗ, статус деятельности главы К(Ф)Х и его собственность определяются ст. 23,257 Гражданского кодекса РФ (Федеральный закон от 21.10.94 с последующими изменениями и дополнениями). Фермерское хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Крестьянское (фермерское) хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством или свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортирование и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

Члены К(Ф)Х самостоятельно определяют виды деятельности и объем производства сельскохозяйственной продукции. В состав имущества К(Ф)Х могут входить земельный участок, хозяйственные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, птица, сельскохозяйственная техника и оборудование, транспортные средства, инвентарь и прочее имущество, необходимое для осуществления деятельности К(Ф)Х. Общим имуществом членов К(Ф)Х также являются плоды, продукция и доходы, полученные в результате использования имущества К(Ф)Х.

Имущество К(Ф)Х принадлежит его членам на праве совместной собственности. Доли членов К(Ф)Х при долевой собственности на имущество устанавливаются соглашением между его членами. Порядок владения, пользования и распоряжения этим имуществом определяется также соглашением. Распоряжение имуществом К(Ф)Х осуществляется его главой в интересах К(Ф)Х.

Одним из первых официально опубликованных документов для оказания практической помощи фермерам в становлении бухгалтерского учета были рекомендации по ведению учета производственной деятельности в К(Ф)Х, согласованные

Госкомстатом СССР 06.06.91. В указанных рекомендациях в качестве учетных регистров для К(Ф)Х предполагалось использовать: книгу учета имущества К(Ф)Х (форма № 1-кх), книгу учета продукции и материалов (форма № 2-кх), книгу учета труда (форма № 3-кх), журнал учета хозяйственных операций (форма № 4-кх), ведомость финансовых результатов (форма № 5-кх). Этот документ носил рекомендательный характер, поэтому, как показала практика, в большинстве фермерских хозяйств не нашел применения. Дополнительно отметим, что в тот период большинство К(Ф)Х было зарегистрировано как юридические лица. Являясь юридическим лицом, К(Ф)Х было обязано вести учет своего имущества, обязательств и хозяйственных операций.

Сейчас К(Ф)Х могут вести учет по простой или упрощенной двойной системе. При простой системе корреспонденция счетов не применяется и записи производятся в книгах по принципу: приход—расход, доходы—затраты. При двойной системе каждая хозяйственная операция отражается по дебету и кредиту корреспондирующих счетов. Вариант ведения учета выбирает глава хозяйства в зависимости от размера хозяйства и экономической целесообразности. Двойную систему учета целесообразно использовать в К(Ф)Х с земельной площадью более 50 га или при сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг) и прочих поступлений свыше 1000 минимальных месячных оплат труда.

Являющиеся юридическими лицами К(Ф)Х обязаны представлять бухгалтерскую отчетность в установленном порядке согласно ст. 13 Федерального закона от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», основанную на данных синтетического и аналитического учета.

Как и другие сельскохозяйственные предприятия, К(Ф)Х могут платить налоги в обычном порядке либо применять специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, к которым относятся К(Ф)Х.

В соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете» от обязанности ведения бухгалтерского учета освобождаются К(Ф)Х, перешедшие на упрощенную систему налогообложения. При этом они ведут учет основных средств и нематериальных активов согласно законодательству о бухгалтерском учете. Налогопла-

тельщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном гл. 26.2 Налогового кодекса РФ.

К(Ф)Х как плательщики единого сельскохозяйственного налога, согласно ст. 346.5 НК РФ, обязаны вести учет показателей своей деятельности, необходимых для расчета налоговой базы и суммы данного налога на основании данных бухгалтерского учета в соответствии с гл. 26.1 НК РФ. Поэтому предприятия, перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога, обязаны вести бухгалтерский учет.

Ведение бухгалтерского учета К(Ф)Х, осуществляющих деятельность без образования юридического лица, осуществляется в соответствии с порядком учета доходов, расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей. При этом в связи с изменениями в Налоговом кодексе РФ от 01.01.2007 члены К(Ф)Х не приравниваются к индивидуальным предпринимателям, как это было ранее.

К(Ф)Х могут также регистрироваться в качестве субъекта малого предпринимательства и представлять бухгалтерскую отчетность в порядке, предусматривающем упрощенные процедуры и формы отчетности.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение финансовых ресурсов.
2. Какие функции выполняют финансы?
3. Какие задачи решает финансовый менеджмент?
4. С помощью каких механизмов осуществляется управление финансами?
5. Раскройте структуру финансового механизма.
6. В каких основных направлениях используются финансовые ресурсы?
7. Что собой представляет бюджет?
8. Как производится бюджетирование?
9. Охарактеризуйте бюджетные отношения.
10. В чем отличие профицита бюджета от его дефицита?
11. Каким нормативным документом регулируется налогообложение?
12. На каких принципах основывается налогообложение?
13. Перечислите виды налогов и сборов, предусмотренные НК РФ.
14. В чем суть специальных налоговых режимов?
15. Что выступает объектами налогообложения?
16. К какой категории относятся крестьянские (фермерские) хозяйства? Какие особенности учета и отчетности характерны для них?

### 5.1. Понятие управления, его цели и функции

*Управление* — процесс целенаправленного воздействия на какую-либо систему для достижения поставленной цели, в том числе стратегической. Такое воздействие предполагает поддержание любой управляемой системы в определенном состоянии или перевод ее в новое состояние. Управление рассматривается как сложный процесс планирования, организации, мотивации и контроля. Этот процесс необходим для решения комплекса задач, позволяющих обеспечить функционирование государства, отрасли, организации. Цели, которые, к примеру, ставит предприятие, должны быть конкретными, достижимыми, измеримыми. Цели бывают долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные; стратегические и тактические; производственные, экономические, социальные и др.

В современных условиях развивается управление маркетингом, персоналом, собственностью, информацией, экологией, социальной сферой, внешнеэкономической деятельностью. Наиболее сложными процессами являются управление государством (социально-политическое управление) и общественным производством (экономическое управление).

Система управления включает в себя:

- ◇ принципы и задачи управления;
- ◇ организационную структуру органов управления и его персонала;
- ◇ экономические и юридические методы и ограничения;
- ◇ информацию и технические средства ее обработки.

В системе управления выделяют:

- ◇ управляемую систему (объект управления), включающую в себя совокупность составляющих элементов, которые обеспечи-

вают создание материальных и нематериальных благ (физические и юридические лица, социально-экономические процессы и системы);

- ◇ управляющую систему (субъект управления), включающую совокупность органов управления и работников, осуществляющих целенаправленное воздействие на управляемую систему, прежде всего на поведение людей, их мотивацию к активной сознательной деятельности и стимулирование.

Наука управления исследует и предлагает различные методы воздействия на управляемую систему, обеспечивающие ее устойчивость, эффективное функционирование и перевод при необходимости в новое качественное состояние. Эффективное управление и успешное достижение цели возможны при выполнении определенных требований к управляемой и управляющей системам (т.е. и к объекту, и к субъекту управления):

- ◇ при функционировании субъект и объект управления должны четко взаимодействовать, а именно: своевременные управленческие решения и команды должны заинтересованно, своевременно и точно исполняться;
- ◇ субъект и объект управления должны функционировать относительно самостоятельно, поскольку субъект управления не может в деталях предусмотреть все варианты и алгоритмы действия объекта управления в конкретной ситуации. Однако чрезмерная самостоятельность, например задержка выполнения решения субъекта, может привести к отрицательным последствиям, так как будет потеряно время для исполнения;
- ◇ субъект и объект должны быть совместимы и соответствовать друг другу, что достигается за счет совершенствования системы управления;
- ◇ взаимодействие субъекта и объекта должно основываться на принципе обратной связи, что необходимо для коррекции действий и объекта, и субъекта при изменении внешней и внутренней ситуации.

На практике при выборе и реализации цели и задач управления важная роль принадлежит функциям управления, которые определяют содержание работы управленческого аппарата — планирование, организацию, координацию, мотивацию, контроль, включая учет и анализ. Функции управления изучаются наукой управления наряду с такими взаимосвязанными

категориями, как структура управления, методы управления, кадры управления, информация, технические средства, управленческие решения. Функции определяют необходимость в соответствующем звене управления и управленческом аппарате.

*Функции в сфере управления* — это направления управленческой деятельности, позволяющие осуществлять воздействие на управляемый объект для достижения цели и решения задач, стоящих перед системой управления. Функция управления должна иметь четко выраженное содержание, т.е. действия, которые должны осуществляться в рамках конкретной функции управления, механизм реализации (осуществления), определенную структуру.

Функции управления классифицируются по разным признакам. Например, в управлении выделяют общие функции, называемые также основными и универсальными, и конкретные (специальные) функции; по принадлежности к объекту выделяют функции управления предприятием и его подразделениями, например бригадой.

Сущность управления прежде всего выражает общие (основные) функции: они присущи любому уровню и процессу управления, любой управляющей системе. К общим функциям относят планирование, организацию, координацию, включая регулирование, мотивацию, контроль, которые должны реализовываться в совокупности, комплексно.

*Планирование* как исходная функция управления предшествует выполнению всех других функций. При этом определяются цели и задачи объекта управления, пути, средства и методы их достижения. Планированию предшествует анализ исходного состояния объекта, далее разрабатываются система планов и программы их реализации.

*Организация* в качестве функции управления обеспечивает практическое выполнение планов, программ и плановых мероприятий. Это функция формирования управляющих и управляемых систем, организации их деятельности, а также их взаимодействия, направленного на достижение плановых перспективных и текущих целей.

*Координация (регулирование)* — функция управления, которая обеспечивает и координирует совместную целенаправлен-

ную деятельность людей, согласовывает действия различных исполнителей во времени и пространстве в процессе достижения цели. Координация необходима, поскольку внешние и внутренние условия системы управления непрерывно меняются.

Контроль состоит в непрерывном наблюдении, учете, анализе и оценке процессов, в своевременном выявлении просчетов, упущений, ошибок, отклонений от норм и стандартов, в выявлении возможных рисков.

Мотивация обеспечивает активность работников, их заинтересованность в результатах и ответственность. На уровне предприятия в процессе управления важно определить потребности работников, выбрать наиболее подходящий способ их удовлетворения.

Кроме перечисленных общих функций управления различают конкретные (специальные) функции, в основе которых лежит разделение управленческого труда: управление производством, планово-экономической и учетной деятельностью, строительством, материально-техническим снабжением и сбытом продукции, персоналом, оперативное управление и др.

## **5.2. Типы структур управления предприятиями отрасли**

*Структура* в теории управления определяется как упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие управляемой системы как единого целого. Структуру управления характеризуют звенья, связи, уровни и полномочия. Управление, являясь системой, состоит из подсистем, поэтому структура — это расположение элементов и подсистем внутри системы. Она фиксируется в схемах структуры управления, штатном расписании, положениях о структурных подразделениях предприятия, должностных инструкциях. В управление предприятием входят функциональные подсистемы стратегического и текущего управления, планирования, управления персоналом, управления производством, управления маркетингом, управления финансами, управления инвестициями.

В структуре управления предприятием одну или несколько функций выполняет *звено управления* — самостоятельное подразделение структуры (отдел, служба).

Структура управления строится по вертикали — ступени (уровни) управления и по горизонтали — звенья.

В сельскохозяйственных предприятиях высшую ступень занимает аппарат управления во главе с руководителем. Характер взаимосвязей и взаимоотношений между звеньями и уровнями управления предприятия определяет структуру его управления:

- ◇ линейную, когда осуществляется непосредственное подчинение каждого работника или подразделения одному лицу; для нее характерны централизация всех функций управления, единоначалие;
- ◇ функциональную, для которой характерно разделение по функциям. Квалифицированные специалисты (агрономы, зооинженеры, механики, экономисты и др.) руководят функциональными звеньями, подчиняясь одному вышестоящему руководителю, а непосредственные исполнители подчиняются, согласовывают свои действия и получают указания от разных специалистов. Преимущества функциональной структуры состоят в обеспечении квалифицированного руководства производств и служб. Однако в такой структуре возникают проблемы согласования и координации действий;
- ◇ линейно-функциональную, которая соединяет преимущества линейной и функциональной структур;
- ◇ комбинированную, когда административное управление по цепочке директор—управляющий—бригадир осуществляется линейно на основе единоначалия, а управление остальными функциями (техническими, технологическими, бухгалтерско-экономическими, строительными, культурно-бытовыми и др.) — функционально. В такой структуре сочетается линейное подчинение с консультационным обслуживанием со стороны функциональных служб.

Сельское хозяйство характеризуется разнообразием форм предприятий и хозяйств и соответственно типов структур управления. Прежде всего выделяют двух-, трех-, четырехступенчатые типы структур управления, а также их комбинации.

В небольших предприятиях структура управления выстраивается как двухступенчатая по схеме: руководитель предприятия—бригадир. Подобная схема имеет определенные преимущества: она экономична, не содержит лишних звеньев, оперативна и надежна. На крупных предприятиях возникает объективная необходимость в трехступенчатой структуре: руководитель предприятия—управляющий отделением—бригадир. Здесь выделяется промежуточное звено (отделение, цех), через которое осуществляется управление первичными производственными звеньями.

Четырехступенчатая структура характерна для агропромышленных объединений.

Управление предприятием постоянно развивается и совершенствуется, появляются новые типы структур.

### 5.3. Методы управления

Методы в теории управления понимаются как совокупность способов целенаправленного воздействия на объект управления, включая мотивацию к труду. Методы управления использует субъект управления — должностное лицо и орган управления.

Методы управления подразделяются на экономические, организационно-распорядительные (административные), социально-психологические.

*Экономические методы* управления воздействуют на экономические интересы работников и трудовых коллективов и базируются на осознанном использовании требований объективных экономических законов. Эти методы являются косвенными методами управления. Их используют и отдельные предприятия, и органы управления на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Для целенаправленного воздействия на производство и работников предприятие использует планирование и анализ деятельности, рычаги материального стимулирования специалистов и рабочих (дополнительная оплата труда, устанавливаемая в зависимости от количества и качества труда, премияль-

ные выплаты, материально поощряющие высокие индивидуальные результаты труда), распределяемую прибыль и другие внутренние экономические факторы. Материальное стимулирование как экономический метод управления должно быть гласным и своевременным. К методам государственного экономического управления относятся рычаги внешнего воздействия на управляемую систему — ценообразование, налогообложение, финансирование и кредитование, страхование и др. Большое значение приобретает включение предприятий в реализацию приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса».

*Организационно-распорядительные (административные)* методы предполагают использование властных функций руководителем и исполнительности и ответственности от подчиненных. Эти методы, базирующиеся на организационных отношениях, принято подразделять на две группы:

- ◇ методы непосредственно организационного воздействия (организационные методы), позволяющие создать необходимые условия функционирования управляемой системы, в том числе предприятия. Они обеспечивают совершенствование организационной структуры и всех элементов производства, регламентируют деятельность, на их основе разрабатываются положения и должностные инструкции, нормативы и правила внутреннего распорядка;
- ◇ методы распорядительного воздействия реализуются в форме приказов, распоряжений, указаний, а также постановлений собраний и правлений. Организационное воздействие дополняется распорядительным с целью упорядочения управления предприятием.

*Социально-психологические* методы ориентированы на управление социально-психологическими процессами в коллективе за счет воздействия на поведение работника и его трудовую активность посредством благоприятного морально-психологического климата, а также обеспечения развития и самореализации личности. Эти методы позволяют создать трудовой коллектив с привлечением социальных мер, включая обучение и обеспечение перспектив карьерного роста работника, моральное стимулирование, создание благоприятных социальных условий, соблюдение норм служебной этики. Со-

циально-психологические методы управления включают в себя социальное планирование, предусматривающее формирование социальной среды для работника и его семьи.

Оптимальное сочетание методов управления обеспечивает значительно лучшие результаты, чем преимущественное использование одного из них.

#### **5.4. Управленческий персонал и управленческие решения**

*Управленческий персонал* — это совокупность работников предприятия, занятых управленческим трудом. В составе управленческого персонала предприятия выделяют:

- ◇ руководителей, функциональная роль которых состоит в принятии решений и обеспечении их реализации; функция принятия решений возлагается только на руководителя, который также отвечает за подготовку решения, его выполнение и контроль;
- ◇ специалистов, участвующих в подготовке решений и последующей их реализации; эти работники аппарата управления должны разрабатывать управленческие решения по отдельным (отраслевым) направлениям развития производства. К специалистам сельскохозяйственного предприятия относятся экономисты, агрономы, инженеры, зоотехники и т.д. Специалисты играют ведущую роль в совершенствовании технологий производства в растениеводстве и животноводстве, планировании и анализе производственно-финансовой деятельности, совершенствовании организации производства и сбыта продукции, обосновании соответствующих предложений;
- ◇ вспомогательный (технический) персонал, который осуществляет информационное обслуживание аппарата управления, — делопроизводители, техники, секретари и др.

Данная классификация по признаку функциональной роли в процессе управления является основной на предприятии.

При общих требованиях, закономерностях и принципах управления сельскому хозяйству присущи особенности, обусловленные спецификой объекта управления, его функциями,

масштабами, ролью в экономике. В числе отраслевых особенностей сельского хозяйства, усложняющих систему управления в отрасли, отметим следующие:

- ◇ наличие земли в качестве основного средства производства и объекта недвижимости;
- ◇ территориальную рассредоточенность производства;
- ◇ многоотраслевой характер;
- ◇ сезонность работ из-за несовпадения рабочего периода с периодом производства;
- ◇ многообразие организационных форм предприятий и хозяйств;
- ◇ специфику проявления рыночных отношений;
- ◇ объективную необходимость различных форм государственной поддержки.

*Управленческие решения* рассматриваются как результат целенаправленной конкретной деятельности, анализа и оценки ситуации. Это могут быть решения общего характера и частные, тактические. Решения принимаются либо единолично руководителем, либо коллегиально. По направлениям деятельности и содержанию они подразделяются на экономические, административные, технологические, социальные и т.п. От степени обоснованности и своевременности принятия управленческих решений зависит эффективность функционирования предприятия, его позиция на рынке и социальная обусловленность. В связи с этим к управленческому решению предъявляются такие общие требования, как обоснованность, содержательность, своевременность, правомерность, согласованность.

На принимаемые управленческие решения оказывают влияние факторы:

- ◇ внешние (объективные по отношению к предприятию) — политические, экономические, социальные. Наибольшее влияние оказывают экономические факторы, включающие государственную кредитно-финансовую, ценовую, инвестиционную политику;
- ◇ внутренние (субъективные по отношению к предприятию) — обеспеченность ресурсами, наличие специалистов, система управления и др.

Выделяют три стадии процесса принятия управленческих решений — подготовку, принятие, реализацию.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Какие цели преследует управление?
2. Что включает в себя система управления?
3. Какие требования предъявляют к управляемой (объекту) и управляющей (субъекту) системам управления?
4. Какие функции реализует система управления?
5. Какие требования предъявляют к функциям управления?
6. Что собой представляет структура управления?
7. Охарактеризуйте линейную структуру управления.
8. Что характерно для функциональной структуры управления?
9. Какие факторы влияют на построение структуры управления по принципу иерархичности?
10. Как классифицируются методы в теории управления?
11. В чем сущность экономических методов управления?
12. Что характерно для организационно-распорядительных методов управления?
13. Кто входит в состав управленческого персонала предприятия?
14. Как учитывается специфика отрасли в управлении сельскохозяйственным предприятием?
15. Какие факторы оказывают влияние на принимаемые управленческие решения?

## ГЛАВА 6 ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

### 6.1. Предприятие как хозяйствующий субъект и имущественный комплекс

Производство сельскохозяйственной продукции осуществляется различными товаропроизводителями: сельскохозяйственными предприятиями, К(Ф)Х, хозяйствами населения. До начала аграрной реформы продукция в сельском хозяйстве производилась сельскохозяйственными предприятиями и хозяйствами населения. Как вид предпринимательской деятельности без образования юридического лица К(Ф)Х получили развитие в начале 1990-х гг. В последнее время их удельный вес в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции постепенно возрастает (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Структура продукции российского сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах), %

| Хозяйство                        | 1970 | 1980 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Сельскохозяйственные предприятия | 68,6 | 71,0 | 73,7 | 50,2 | 43,4 | 41,2 | 40,9 | 47,6 | 48,1 | 45,4 |
| Хозяйства населения              | 31,4 | 29,0 | 26,3 | 47,9 | 53,6 | 53,1 | 52,7 | 44,3 | 43,4 | 47,1 |
| К(Ф)Х                            | -    | -    | -    | 1,9  | 3,0  | 5,7  | 6,4  | 8,1  | 8,5  | 7,5  |

*Юридическое лицо* (ст. 48 Гражданского кодекса РФ) — организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в Едином государственном реестре юридических лиц, открытом для всеобщего ознакомления. День внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц считается днем создания юридического лица.

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем. Юридические лица отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

В учредительных документах юридического лица содержится его наименование, место нахождения, порядок управления деятельностью, предмет и цели последней.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между учредителями (участниками) прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

Организация может создавать представительства и филиалы.

*Представительство* — обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

*Филиал* — обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом юридическим лицом, которое их создает, действуют на основании утвержденных им положений и должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица. Руководители предста-

## 6.1. Предприятие как хозяйствующий субъект и имущественный... 87

вительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании доверенности.

Юридическое лицо может быть реорганизовано путем:

- ◇ слияния — объединения нескольких организаций, в результате которого создается новое юридическое лицо. Права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу по передаточному акту;
- ◇ присоединения, когда к существующей организации присоединяется одна или несколько организаций, которые теряют свою самостоятельность. К новому юридическому лицу переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом;
- ◇ разделения, когда существующая организация прекращает свою деятельность, а на базе ее имущества создаются две организации или более. Ее права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с разделительным балансом;
- ◇ выделения, когда организация продолжает существование, а часть ее активов выводится на основе разделительного баланса и создается новое юридическое лицо;
- ◇ преобразования — изменения организационно-правовой формы юридического лица, например преобразование открытого акционерного общества в закрытое акционерное общество. В ходе аграрной реформы в сельском хозяйстве большинство колхозов и совхозов было преобразовано в акционерные общества, товарищества, кооперативы.

*Ликвидация организации* означает прекращение ее деятельности и возможна:

- ◇ по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, а также в связи с достижением цели, ради которой оно создано;
- ◇ по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, которые носят неустранимый характер, а также в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо запрещенной законом.

Наряду с понятием «организация» в качестве юридического лица используется категория «предприятие».

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. 132) предприятие — это имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, в состав которого входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Следовательно, организация является субъектом рыночных отношений, а предприятие как имущественный комплекс — их объектом.

## **6.2. Классификация организаций (предприятий) в сельском хозяйстве**

Организации, в том числе сельскохозяйственные, можно классифицировать по нескольким признакам:

- 1) по участию учредителей (участников) в образовании имущества юридического лица, которые могут иметь:
  - ◇ обязательственные права в отношении юридического лица — хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы;
  - ◇ вещные права на его имущество — государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также финансируемые собственником учреждения;
  - ◇ не иметь имущественных прав — объединения юридических лиц (ассоциации и союзы);
- 2) по цели деятельности выделяют юридические лица:
  - ◇ коммерческие — организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, — хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия;

- ◇ некоммерческие — организации, не ставящие извлечение прибыли основной своей целью и не распределяющие полученную прибыль между участниками, — потребительские кооперативы, ассоциации, союзы. Такие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Законом предусматривается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов;

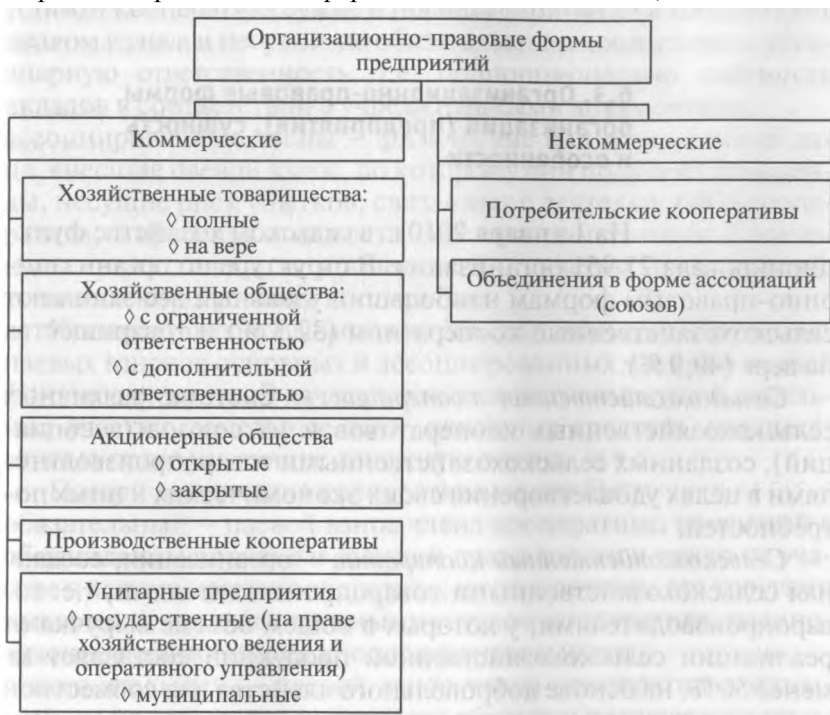


Рис. 6.1. Классификация сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам

3) по организационно-правовой форме в сельском хозяйстве выделяют (рис. 6.1):

- ◇ товарищества — полные и на вере;  
 ◇ хозяйственные общества — с ограниченной ответственностью и дополнительной ответственностью;

- ◇ акционерные общества — закрытые и открытые;
  - ◇ кооперативы — производственные и потребительские;
  - ◇ унитарные предприятия — государственные (на праве хозяйственного ведения и оперативного управления) и муниципальные;
  - ◇ объединения в форме ассоциаций, союзов и т.д.;
- 4) по масштабу производственной деятельности сельскохозяйственные организации подразделяют на мелкие, средние и крупные;
  - 5) по результатам деятельности предприятия в сельском хозяйстве классифицируют на прибыльные и убыточные.

### **6.3. Организационно-правовые формы организации (предприятия), сущность и особенности**

На 1 января 2010 г. в сельском хозяйстве функционировала 21 951 организация. В структуре по организационно-правовым формам наибольший удельный вес занимают сельскохозяйственные кооперативы (32,3 %) и товарищества на вере (49,9 %).

*Сельскохозяйственная кооперация* — система различных сельскохозяйственных кооперативов и их союзов (ассоциаций), созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями в целях удовлетворения своих экономических и иных потребностей.

*Сельскохозяйственный кооператив* — организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями, т.е. товаропроизводителями, у которых в общем объеме выручка от реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 50 %, на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Сельскохозяйственный кооператив (далее кооператив) может быть создан в форме производственного или потребительского кооператива только сельскохозяйственными товаропроизводителями, т.е. сельскохозяйственными коммерческими организациями — государственными предпри-

иятиями, хозяйственными обществами, товариществами и т.д. и гражданами, в том числе индивидуальными предпринимателями — К(Ф)Х, лицами, ведущими индивидуальную предпринимательскую деятельность, занятыми в производстве сельскохозяйственной продукции.

Участники кооператива подразделяются на две группы:

- ◇ основной член - физические лица для производственного кооператива либо физические или юридические лица для потребительского кооператива, внесшие паевой взнос в установленной уставом кооператива сумме и порядке, принятые в кооператив с правом голоса и несущие по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность, т.е. пропорционально стоимости вкладов в соответствии с учредительными документами;
- ◇ ассоциированные члены — физические или юридические лица, внесшие паевой взнос, по которому они получают дивиденды, несущие риск убытков, связанных с деятельностью кооператива, в пределах стоимости своего паевого взноса и имеющие право голоса в кооперативе с учетом ограничений, установленных уставом кооператива.

Кооператив основывается на объединении имущественных паевых взносов основных и ассоциированных членов в паевой фонд кооператива. В качестве взносов могут выступать земельные участки, земельные доли, денежные средства, имущественные права, имеющие денежную оценку, и т.д.

Паевой взнос члена кооператива может быть:

- ◇ обязательный — паевой взнос члена кооператива, вносимый в обязательном порядке и дающий право голоса и право на участие в деятельности кооператива, на пользование его услугами и льготами, предусмотренными уставом кооператива, и на получение полагающихся кооперативных выплат;
- ◇ дополнительный — паевой взнос члена кооператива, вносимый им по своему желанию сверх обязательного паевого взноса, по которому он получает дивиденды в сумме и в порядке, которые предусмотрены законом и уставом кооператива.

В зависимости от целей создания различают сельскохозяйственные кооперативы:

- ◇ производственный — коммерческая организация, созданная гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а так-

же для выполнения иной, не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива. Личное трудовое участие основных членов кооператива в хозяйственной деятельности — главный признак, отличающий производственные кооперативы от потребительских. В соответствии с ним основными членами производственного кооператива могут быть только физические лица (достигшие 16 лет), а не юридические. Обязательными условиями являются наличие не менее пяти членов кооператива и выполнение ими не менее 50 % работ. Производственные кооперативы создаются в виде сельскохозяйственной артели (колхоз), рыболовецкой артели (рыбхоз) и кооперативного хозяйства (коопхоз);

- ◇ потребительский — некоммерческая организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями (гражданами и/или юридическими лицами) при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности кооператива. Потребительские кооперативы подразделяются на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и т.д. В состав потребительского кооператива должно входить не менее двух юридических лиц или не менее пяти граждан. Также одним из обязательных условий является то, что в потребительском кооперативе (за исключением страховых и кредитных) не менее 50 % объема работ должно осуществляться для членов кооператива.

*Хозяйственные товарищества и общества* — коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов, а также созданное и приобретенное в процессе деятельности, принадлежит участникам на правах собственности. Участники такого товарищества (общества) имеют обязательственные права на его имущество, т.е. их права ограничены размером вклада в уставный (складочный) капитал. Вкладом в имущество могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные либо иные права, имеющие денежную оценку.

Участники хозяйственного товарищества (общества) имеют право участвовать в управлении, распределении прибыли,

получать информацию о его деятельности, получить часть имущества в случае его ликвидации.

Участники имеют и определенные обязанности. В частности, они обязаны вносить вклады согласно принятым учредительным документам, не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества (общества), соблюдать положения учредительного договора.

Наряду с общими чертами хозяйственные товарищества и общества имеют существенные различия, а именно:

- 1) хозяйственное товарищество представляет собой объединение лиц, а хозяйственное общество — объединение капиталов.

Объединение лиц предполагает не только имущественные вклады, но и непосредственное личное участие в делах товарищества, т.е. в предпринимательской деятельности. Поэтому предприниматель может быть участником только одного товарищества, а само товарищество может состоять только из индивидуальных предпринимателей, в том числе К(Ф)Х и (или) коммерческих организаций — акционерных обществ, производственных кооперативов. Участник хозяйственного общества не обязан участвовать ни в предпринимательской деятельности общества, ни в трудовой. Общество использует капитал, внесенный в качестве вклада, а участник заинтересован в получении части прибыли общества и увеличении (приращении) своего вклада;

- 2) в хозяйственном товариществе участники несут солидарную субсидиарную ответственность по долгам товарищества, а в хозяйственном обществе имущественная ответственность участника ограничена размером его вклада;
- 3) в товариществе дела ведутся совместно всеми товарищами, и его деятельность строится на взаимном доверии и согласии между участниками. Следовательно, их численность ограничена. В обществе создаются специальные органы управления, компетенция и порядок деятельности которых определяются уставом;
- 4) хозяйственные товарищества создаются в форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества), а общества — в форме общества с ограниченной ответственностью, дополнительной ответственностью, акционерного.

*Полное товарищество* предусматривает личное участие участников полного товарищества (полных товарищей) в делах товарищества. Каждый из участников вправе действовать от имени товарищества в соответствии с заключенным между ними договором.

Поэтому полное товарищество характеризуется высоким уровнем доверия участников друг к другу, так как не исключена ситуация, когда сделку от имени товарищества заключает один из них, а имущественную ответственность по ней (при недостатке имущества товарищества) будут нести все участники личным имуществом. В связи с этим круг участников полного товарищества ограничен. В сельском хозяйстве данная форма предпринимательской деятельности не получила широкого распространения.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывают все участники. Каждый участник имеет право на управление, обладая одним голосом при решении вопросов. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Участники полного товарищества несут *субсидиарную* ответственность по его обязательствам, т.е. не только вкладом в складочный капитал, но и своим личным имуществом независимо от того, принимал ли он участие в сделке. Кредиторы обычно взыскивают долг с одного из участников товарищества, предоставив ему возможность самостоятельно рассчитываться с остальными должниками. Наличие субсидиарной ответственности делает излишними требования к размеру складочного капитала.

*Товарищество на вере (командитное товарищество)* отличается от полного тем, что наряду с полными товарищами, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеются один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества. Порядок ведения дел и управления товариществом на вере тот же, что и в полном товариществе, но вкладчики не вправе участвовать в них, поскольку несут риск убытков только размером сво-

его вклада, поэтому они вынуждены полностью доверять своим товарищам. Однако по окончании финансового года вкладчики имеют право выйти из товарищества и получить свой вклад, имеют преимущественное право на его получение также после удовлетворения требований кредиторов.

*Общество с ограниченной ответственностью (ООО)* — учрежденная одним лицом или несколькими лицами коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Создание и деятельность ООО регулируется ГК РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» (1998). Имущественная ответственность, возникающая по обязательствам ООО, распространяется только на его капитал. При этом участники общества не отвечают по его обязательствам, а несут риск убытков (потерю вкладов) лишь в пределах внесенных ими средств. Кроме того, участник ООО вправе в любое время выйти из общества без согласия других участников и получить стоимость своей доли в уставном капитале ООО.

Существуют следующие организационные ограничения:

- ◇ число участников ООО не должно превышать 50;
- ◇ общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица;
- ◇ уставный капитал не может быть меньше установленной законом суммы.

Высший орган управления — собрание его членов, которое проводится не реже одного раза в год. Число голосов участника ООО на собрании определяется в зависимости от его доли в уставном капитале.

В виде ООО могут быть организованы небольшие или средние по численности предпринимательские коллективы, так как законом ограничивается верхний предел численности.

*Общество с дополнительной ответственностью* — разновидность хозяйственного общества, участники которого несут ответственность по обязательствам общества не только в пределах своих вкладов в уставный капитал, но и личным имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Деятельность акционерных обществ регламентируется Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» (1996).

*Акционерным обществом* признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Наличие акций — принципиальная особенность акционерной формы предпринимательства. Номинальная стоимость всех выпущенных акционерным обществом акций не должна превышать суммы уставного капитала. Общество может выпускать акции:

- ◇ обыкновенные, доля которых не должна быть меньше 75 %. Их наличие позволяет акционеру принимать решения на общем собрании (одна акция — один голос), получать часть чистой прибыли в виде дивидендов, получить часть имущества при ликвидации;
- ◇ привилегированные, которые, как правило, приносят их владельцам преимущественное право получения дивидендов и части имущества при ликвидации общества, но не дают право голоса.

Создание акционерного общества не предполагает объединения в одном лице собственника и работника; иначе говоря, владельцы акций не должны обязательно принимать трудовое участие в деятельности общества. Большинство из них являются только держателями акций и по окончании финансового года имеют возможность получить дивиденды по своим акциям, если по решению общего собрания акционеров годовая прибыль будет распределяться среди акционеров.

Акционерное общество по форме весьма близко к ООО. Но в акционерном обществе весь уставный капитал разделен на равные доли, которые обязательно оформлены акциями. Поэтому выход из акционерного общества возможен только при условии передачи, продажи, уступки акций другим лицам, вследствие чего акционерное общество — более устойчивая организационно-правовая форма, чем ООО, поскольку такая форма передачи акций гарантирует неизменность уставного капитала, тогда как в ООО при выходе доля участника возвращается ему в виде денежного эквивалента, имущества и т.д., что в результате приводит к уменьшению капитала. В связи с этим акционерные общества — крупные по числу участников

организации (за исключением закрытых акционерных обществ, где число участников не может превышать 50).

Акционерные общества могут быть *открытые* и *закрытые*, причем:

- ◇ если открытое общество распространяет акции среди неограниченного круга инвесторов, то закрытое — среди заранее определенного круга лиц;
- ◇ если в открытом обществе желающий продать акции не обязан уведомлять о своем решении других акционеров, то в закрытом — первостепенное право приобретения акций принадлежит участникам закрытого общества;
- ◇ если число акционеров открытого общества не ограничено, то в закрытом обществе их не может быть больше 50;
- ◇ если открытое общество ведет свои дела публично, т.е. к некоторым документам имеют доступ не только акционеры, но и все заинтересованные лица, то в закрытом обществе все документы доступны только для акционеров.

Основные учредительные документы акционерного общества — устав и учредительный договор. Высший орган управления в акционерном обществе — общее собрание акционеров. В обществе с числом акционеров более 50 избирается совет директоров (наблюдательный совет). Акционерное общество формирует также исполнительный орган — коллегиальный (правление, дирекция) и/или единоличный (директор, генеральный директор).

*Унитарной коммерческой организацией* признается организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Оно находится или в государственной собственности и принадлежит унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, или в муниципальной собственности и принадлежит предприятию только на праве хозяйственного ведения.

Унитарные предприятия имеют право распоряжаться недвижимостью (продавать, сдавать в аренду, залог и т.д.) только с согласия собственника, а движимым имуществом, находящимся в хозяйственном ведении, могут распоряжаться самостоятельно.

Учредительный документ унитарного предприятия — устав. Органом его управления является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

В зависимости от вида собственника (государство, государственные органы, муниципальный орган) и наличия того или иного вещного права (права хозяйственного ведения или оперативного управления) на имущество выделяют следующие унитарные сельскохозяйственные предприятия:

- ◇ государственные на праве хозяйственного ведения, собственник имущества которого не отвечает по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда его несостоятельность вызвана самим собственником имущества;
- ◇ казенные — государственные предприятия на праве оперативного управления, собственник имущества которого несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия при недостаточности его имущества во всех случаях;
- ◇ муниципальные предприятия.

Государственные сельскохозяйственные предприятия на праве хозяйственного ведения создаются по решению уполномоченного федерального государственного органа или органа субъекта РФ, который определяет предмет и цели его деятельности, назначает руководителя предприятия, осуществляет контроль над использованием по назначению и сохранностью переданного предприятию имущества.

Имущество передается на праве хозяйственного ведения, а земля — в постоянное (бессрочное) пользование или аренду.

*Федеральные государственные сельскохозяйственные предприятия* — это научно-производственные, учебно-опытные, племенные, семеноводческие хозяйства, хозяйства на мелиорированных землях, крупные животноводческие комплексы, птицефабрики, овощеводческие комбинаты, другие специализированные сельскохозяйственные предприятия, не подлежащие по решению Правительства РФ приватизации и разделу.

Основу экономической деятельности составляют договоры (контракты) на закупку и поставку продукции (работ, услуг) для федеральных нужд по ценам государственных контрактов, а также договорным (рыночным) ценам.

Федеральное государственное предприятие вправе создавать дочерние предприятия (другие федеральные государственные предприятия) путем передачи им в установленном порядке земельного участка и части другого имущества в хозяйственное ведение.

*Государственные сельскохозяйственные предприятия субъектов РФ* — это учебно-производственные хозяйства техникумов, колледжей, лицеев; племенные хозяйства по разведению местных пород скота и птицы; селекционные хозяйства по выведению и совершенствованию местных сортов сельскохозяйственных культур; крупные животноводческие комплексы и птицефабрики; хозяйства по выращиванию сельскохозяйственных культур, содержащих наркотические и ядовитые вещества; другие сельскохозяйственные предприятия, не подлежащие по решению субъекта РФ приватизации и разделу. Создание и функционирование этих предприятий осуществляется так же, как федеральных государственных сельскохозяйственных предприятий.

*Казенные сельскохозяйственные предприятия* создаются по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, или по решению администрации субъекта РФ на базе имущества, находящегося в собственности этого субъекта РФ.

К казенным предприятиям относятся: предприятия, которые не возмещают издержки производства выручкой и специализируются на выведении новых сортов сельскохозяйственных культур и пород животных общесоюзного значения; опытно-производственные хозяйства исследовательских институтов федерального значения; сельскохозяйственные предприятия, поставляющие продукцию непосредственно закрытым административно-территориальным образованиям, воинским частям; предприятия, работающие на мелиорированных землях федерального значения, и др.

Казенные предприятия могут создаваться двумя способами — путем ликвидации федеральных государственных предприятий и создания на их базе казенных предприятий и путем учреждения новых казенных предприятий.

Планирование и финансирование деятельности федерального казенного предприятия осуществляются через план-заказ

и план развития предприятия. Утверждение и доведение до казенного предприятия плана-заказа осуществляется уполномоченным органом по согласованию с Минэкономразвития РФ и Минфином РФ.

Предприятие вправе осуществлять самостоятельную хозяйственную деятельность, если она разрешена уполномоченным федеральным органом, в частности распоряжаться имуществом (сдача в пользование, в том числе в аренду, залог и проч.), а также создавать дочерние предприятия, выступать в качестве учредителя в других организациях.

Финансирование деятельности федерального казенного предприятия осуществляется за счет доходов от реализации производимой продукции (работ, услуг). При их недостатке казенному предприятию могут быть выделены средства из федерального бюджета.

Аналогичным образом создаются и функционируют казенные предприятия субъектов РФ.

*Муниципальные сельскохозяйственные предприятия* учреждаются органом местного самоуправления, работают под его контролем и при его экономическом содействии. К муниципальным относятся те предприятия, которые функционируют в черте городов, других населенных пунктов, пригородных зон и занимаются производством молока, яиц, овощей, саженцев многолетних плодовых деревьев, озеленением, а также подсобные хозяйства промышленных предприятий и организаций.

Имущество муниципального сельскохозяйственного предприятия находится в муниципальной собственности и передается предприятию в хозяйственное ведение. Оно образуется за счет вкладов местного самоуправления, ассигнований местных бюджетов, а также доходов от реализации продукции (работ, услуг). Органы местного самоуправления не несут ответственности по обязательствам муниципального предприятия, а муниципальное предприятие не отвечает по обязательствам органов местного самоуправления. Основу экономической деятельности муниципальных сельскохозяйственных предприятий составляют договоры на закупку и поставку продукции (работ, услуг) для нужд города или другого поселения. Трудовые отношения на предприятии регулируются законодательством, уставом, а также внутренними документами.

#### 6.4. Формы объединений организаций (предприятий) в сельском хозяйстве

Функционирование самостоятельных предпринимателей в условиях жесткой конкуренции чрезвычайно сложно и часто вынуждает их объединять свои капиталы и усилия. Это позволяет:

- ◇ увеличить капитал и более эффективно его использовать;
- ◇ улучшить управление предприятием;
- ◇ расширить рынок и более эффективно реализовывать продукцию;
- ◇ объединять средства на исследовательские работы, приобретение патентов, лицензий.

На практике сложились определенные типы объединений, которые различаются в зависимости от целей, характера хозяйственных отношений между участниками, степени их самостоятельности (рис. 6.2). К коммерческим объединениям относят корпорации, концерны, холдинги, финансово-промышленные группы, консорциумы, картели, тресты, синдикаты.

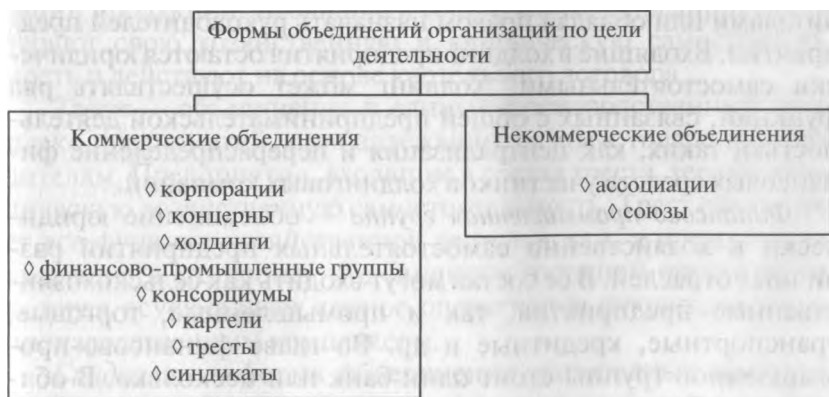


Рис. 6.2. Формы объединений организаций по цели деятельности

*Корпорация* — акционерное общество, которое объединяет несколько предприятий для достижения общих целей или защиты общих интересов и является самостоятельным субъектом предпринимательства, имеет централизованные органы управления, отвечает по долгам кредиторов всем имуществом.

Корпорации создаются с целью совершенствования управления АПК конкретного региона, выполнения функций по формированию государственного и регионального продовольственного фонда, оказания помощи сельским товаропроизводителям в реализации произведенной продукции, обеспечения сельскохозяйственных предприятий материально-техническими ресурсами.

*Концерн* — объединение самостоятельных предприятий, которые связаны системой патентно-лицензионных соглашений, финансирования и производственного сотрудничества. Предприятия, входящие в состав концерна, являются юридическими лицами, формально сохраняют самостоятельность, но подчинены финансовому контролю и руководству концерна. Концерны с высокой концентрацией капитала, располагая значительными производственными мощностями, сравнительно устойчивы к колебаниям рыночной конъюнктуры и способны более эффективно распределять инвестиционные ресурсы, концентрируя их на главных направлениях.

*Холдинг* — объединение, которое контролирует другие коммерческие организации, владея их акциями и денежными капиталами или обладая правом назначать руководителей предприятий. Входящие в холдинг предприятия остаются юридически самостоятельными. Холдинг может осуществлять ряд функций, связанных с общей предпринимательской деятельностью, таких, как централизация и перераспределение финансовых средств участников холдинговых компаний.

*Финансово-промышленная группа* — объединение юридически и хозяйственно самостоятельных предприятий различных отраслей. В ее состав могут входить как сельскохозяйственные предприятия, так и промышленные, торговые, транспортные, кредитные и др. Во главе финансово-промышленной группы стоит один банк или несколько. В обязанности банка входит распоряжение денежным капиталом организаций и координация всех сфер деятельности предприятий, входящих в группу. Коммерческие организации, которые входят в финансово-промышленные группы, делят между собой рынки, договариваются о ценах, координируют действия на рынках и занимаются другими вопросами финансовой деятельности.

*Консорциум* — временное добровольное объединение предпринимателей, которое создается для решения конкретных задач и проблем по осуществлению крупных инвестиционных, научно-технических, социальных и экологических проектов. В его состав входят как крупные предприятия, так и малые всех организационно-правовых форм, имеющие одну цель, но не обладающие самостоятельными возможностями для ее достижения. Создание консорциума способствует уменьшению риска, который возникает при осуществлении крупных долгосрочных проектов. В сельском хозяйстве такие консорциумы создаются для реализации проектов по землеустройству, переработке продукции, а также при разработке экологических проектов.

После решения поставленных перед консорциумом задач они прекращают свою деятельность и реформируются.

*Картель* представляет собой соглашение между предприятиями одной отрасли, заключенное для решения вопросов о рынках сбыта, ценах на продукцию, товары и услуги, а также о доле каждого участника в общем объеме производства и реализации продукции. Входящие в состав картеля предприятия не теряют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность и действуют на основе картельного договора.

*Трест* — объединение в единый производственный комплекс предприятий, принадлежащих разным товаропроизводителям. Предприятия, входящие в состав треста, теряют юридическую хозяйственную самостоятельность. Трест объединяет все функции хозяйственной деятельности, а предприятия, входящие в его состав, подчиняются головной организации, которая осуществляет единое оперативное руководство всем производственным комплексом.

*Синдикат* — форма объединения однородных предприятий, в которой централизуются функции снабжения материально-техническими ресурсами и сбыта произведенной ими продукции. Входящие в состав синдиката предприятия и организации не теряют своей юридической самостоятельности, а свою деятельность осуществляют на основе договора.

*Ассоциации* или *союзы* — некоммерческие организации, которые создаются в сельском хозяйстве в целях координации

предпринимательской деятельности, а также для защиты общих имущественных интересов.

Создание и деятельность таких некоммерческих организаций регулируются Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «О некоммерческих организациях» от 12.01.96 № 7-ФЗ. Союз (ассоциация) создается без ограничения срока деятельности, если иное не установлено учредительными документами.

Они не могут быть учреждены одним лицом. Ассоциация (союз) считается созданной в том случае, если она прошла государственную регистрацию в установленном порядке, имеет в собственности обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, является истцом и ответчиком в суде. Ассоциация (союз) должна иметь самостоятельный баланс и может в установленном порядке открывать счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Высшим органом управления ассоциации (союза) в сельском хозяйстве является общее собрание ее членов, которое правомочно решать все хозяйственные и финансовые вопросы при участии в нем не менее половины членов объединения. На общем собрании членов объединения могут быть созданы другие постоянно действующие коллегиальные органы управления.

В настоящее время в сельском хозяйстве России функционирует крупная некоммерческая организация, объединяющая сельскохозяйственных товаропроизводителей, — Ассоциация крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР). Ее учредители — ассоциации и союзы в республиках, краях и областях. АККОР, в большей степени ориентированная на объединение фермеров, чем сельскохозяйственных кооперативов, проводит работу по организации кооперативов, обслуживающих К(Ф)Х, принимает участие в разработке и реализации программ развития К(Ф)Х, проектов нормативных актов, формировании заказов на производство и поставку для них сельскохозяйственной техники, распределении государственных ассигнований, зарубежных кредитов и других средств.

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Что понимается под юридическим лицом в соответствии с Гражданским кодексом РФ?
2. На основании каких учредительных документов действует юридическое лицо?
3. Являются ли представительства и филиалы юридическими лицами?
4. Чем представительства отличаются от филиалов?
5. Чем реорганизация предприятия отличается от ликвидации?
6. Какие способы реорганизации существуют?
7. По каким причинам может быть ликвидировано юридическое лицо?
8. С какого момента ликвидация юридического лица считается завершенной?
9. Что понимается под предприятием в соответствии с Гражданским кодексом РФ?
10. По каким признакам классифицируют организации?
11. На какие группы подразделяют организации по способу участия учредителей (участников) в образовании имущества юридического лица?
12. На какие группы подразделяют организации по цели деятельности?
13. На какие группы подразделяют организации в соответствии с организационно-правовой формой деятельности?
14. Какие принципы служат основой создания и функционирования кооператива в сельском хозяйстве?
15. В чем отличие обязательного паевого взноса от дополнительного?
16. Какие виды кооперативов различают в соответствии с законодательством?
17. Какие ограничения существуют в законодательстве по числу членов и объему работ производственного и потребительского кооперативов?
18. В чем различия хозяйственных товариществ и обществ?
19. Чем отличаются полные товарищества от товариществ на вере?
20. В чем различие между обществом с ограниченной и дополнительной ответственностью?
21. Чем отличаются открытые акционерные общества от закрытых?
22. Какие виды унитарных предприятий выделяют и чем они различаются?
23. С какой целью объединяются товаропроизводители в сельском хозяйстве?
24. Охарактеризуйте основные формы объединений организаций в сельском хозяйстве.

# ГЛАВА 7 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

## 7.1. Понятие производственных процессов на сельскохозяйственных предприятиях

Сельскохозяйственное производство можно разделить на следующие производственные элементы: период производства (производственный процесс), рабочий период, рабочие процессы (работы), операции, приемы и движения.

*Период производства (производственный процесс)* — время, в течение которого продукт (растения, животные, сырье) находится в стадии производства и подвергается воздействию трудовых и природных процессов — физических, химических и биологических; он включает в себя и рабочий период. Можно определить период производства как совокупность взаимосвязанных рабочих процессов (работ) и естественных процессов, в результате которых предметы труда (сырье) превращаются в конечную сельскохозяйственную продукцию.

*Рабочий период* — время, в течение которого продукт (растения, животные, сырье) подвергается воздействию труда. Длительность рабочего периода в земледелии и животноводстве всегда меньше периода производства, что является причиной сезонности производства и труда. Рабочий период состоит из отдельных рабочих процессов (работ). В земледелии это посев, уборка урожая и др.; в животноводстве — подготовка кормов к скармливанию, кормление и поение скота, уход за животными и т.д.

*Операция* — технологически однородная и обособленная часть рабочего процесса, характеризующая неизменность исполнителей, рабочего места, орудий и предметов труда, например на посеве зерновых три основные операции — засыпка се-

мян в сеялку; посев, поворот и заезд в конце гона. Любые изменения орудий и предметов труда, исполнителей означают смену одной операции другой.

*Прием* — технологически однородная часть операции определенного назначения, характеризующаяся непрерывно выполняемыми и имеющими целевое назначение действиями исполнителей, например при ручной засыпке семян в сеялку можно выделить следующие приемы: переход сеяльщиков к мешкам и поднос их к сеялке, развязывание мешков, засыпка семян в сеялку и т.д.

*Движение* — часть приема и представляет собой однородное и однократное перемещение исполнителя, тех или иных органов человека в процессе труда (перемещение рук, ног, пальцев рук, головы, корпуса).

Основными элементами, определяющими процесс труда и соответственно производственный процесс, являются целесообразная деятельность (или сам труд), предметы труда и средства труда. Целесообразная деятельность осуществляется человеком, который затрачивает нервно-мышечную энергию для выполнения различных механических движений, наблюдения, контроля над воздействием орудий труда на предмет труда. Это рабочие процессы в основном сельскохозяйственном производстве, например в производстве зерна — вспашка, культивация, боронование, посев, уборка, в животноводстве — раздача кормов, уход за животными и др.

В зависимости от того, какой конечный продукт является результатом производства, производственные процессы подразделяют на основные, вспомогательные и обслуживающие.

*Основной производственный процесс* — стадия преобразования исходного сырья, материалов в готовую продукцию.

*Вспомогательный производственный процесс* — стадия изготовления продукции, которая нужна внутри предприятия. Задачей вспомогательных процессов является изготовление продукции, которая используется в основном процессе, но не входит в состав готового продукта, например производство энергии, пара для своего производства, производство запасных частей для собственного оборудования. В некоторых случаях для выполнения этой стадии изготовления продукции или оказания услуг, требуемых основному производству, выделяются самостоятель-

ные предприятия, например котельная, очистные сооружения. Состав и сложность вспомогательных процессов зависят от особенностей основных процессов и состава материально-технической базы предприятия. Увеличение номенклатуры и разнообразие готового продукта, повышение технической оснащённости производства обуславливают необходимость расширения состава вспомогательных процессов, например изготовление специальных приспособлений, развитие энергетического хозяйства, увеличение объема работ в мастерских.

*Обслуживающий производственный процесс* — процесс труда, по результатам которого не создается продукция. Он неразрывно связан с основным производством, и его невозможно обособить. Главная задача — обеспечение бесперебойной работы всех подразделений предприятия. К ним относятся транспортные, складские операции, технический контроль, хранение материально-технических ресурсов и т.д. Основной тенденцией организации обслуживающих процессов является максимальное совмещение с основными процессами и повышение уровня их механизации и автоматизации, например автоматический контроль в процессе основной обработки, непрерывное перемещение предметов труда по технологическому процессу.

Различают три основных вида организации движения производственных процессов во времени:

- ◇ последовательное, характерное для единичной обработки, например в растениеводстве при подготовке почвы — вспашка, дискование, боронование и др.;
- ◇ параллельное, применяемое в условиях поточной обработки, например в животноводстве при поточно-цеховой системе производства молока установка «Карусель» позволяет операторам машинного доения обслуживать одновременно несколько животных;
- ◇ параллельно-последовательное, используемое в условиях прямочной обработки, например благодаря применению современных зерно- и кормоуборочных комбайнов можно выполнять несколько операций.

Таким образом, применение параллельного и параллельно-последовательного видов движения средств труда дает возможность сократить продолжительность производственного процесса.

Производственный процесс в сельском хозяйстве завершается в сфере обращения. Здесь осуществляется продвижение произведенной продукции до потребителя — сортировка, упаковка, складирование, технический контроль и доставка к месту реализации.

### 7.2. Технологический процесс и производственный цикл

В сельском хозяйстве рабочие процессы (работы) осуществляются в строгой технологической последовательности.

*Технологические процессы* в зависимости от методов превращения предметов труда в готовый продукт подразделяются на механические, химические и консервационные. Такая классификация служит основой для определения состава оборудования и методов обслуживания.

По *уровню механизации* принято выделять технологические процессы:

- ◇ ручные, выполняемые без применения машин, механизмов и механизированного инструмента;
- ◇ машинно-ручные, выполняемые с помощью машин и механизмов при обязательном участии работника, например дойка коров с применением доильного аппарата;
- ◇ машинные, осуществляемые на машинах и механизмах при ограниченном участии работника, например обслуживание коров оператором машинного доения;
- ◇ автоматизированные, осуществляемые на машинах-автоматах, где работник ведет контроль и управление ходом производства, например на животноводческих современных комплексах автоматизированная раздача кормов, уборка навоза и др.

*Производственный цикл* — календарный период времени (дни, недели) с момента включения сырья и материалов в производство до выхода готовой продукции, приемки ее на склад, заготовительные пункты, мясокомбинаты, элеваторы и другие места приемки конечной сельскохозяйственной продукции. Производственный цикл состоит из двух частей:

- 1) технологического цикла, или рабочего периода, — времени процесса производства, которое включает время на реализацию:
  - ◇ время на подготовительные и заключительные операции;
  - ◇ время на технологические операции;
  - ◇ время на протекание естественных технологических процессов;
  - ◇ время на транспортирование в процессе производства;
  - ◇ время на контроль качества продукции;
- 2) времени на перерывы в процессе производства, которое включает:
  - ◇ межоперационный период;
  - ◇ междусменный период.

Структура производственного цикла (соотношение образующих его частей) в различных отраслях АПК и на разных предприятиях неодинакова и определяется характером производимой продукции, специализацией, технологическим процессом, уровнем техники и организации производства. Но на любом сельскохозяйственном предприятии возможности уменьшения длительности производственного цикла связаны с сокращением как рабочего времени, так и времени перерывов. Опыт ведущих предприятий показывает, что на каждой стадии производства и на каждом производственном участке могут быть выявлены возможности дальнейшего сокращения длительности производственного цикла за счет проведения различных мероприятий технологического и организационного характера.

Сокращение длительности производственного цикла представляет собой одну из наиболее важных задач организации производства на предприятиях (организациях) сельского хозяйства, решение которой обеспечивает эффективную, рентабельную работу.

### **7.3. Эффективность рациональной организации основных производственных процессов**

*Эффективность производства* — экономическая категория, основанная на действии системы объективных экономических законов и отражающая одну из главных сторон

производства — результативность как форма выражения цели современного рыночного производства.

*Эффект* — следствие, результат тех или иных мероприятий, проводимых в сельском хозяйстве. Например, эффект от применения удобрений выражается в прибавке урожая, от использования качественных кормов — в увеличении прироста живой массы или надоя молока. Полученный эффект не показывает непосредственно выгодность применения удобрений или кормов. Чтобы определить, как они окупаются, необходимо сравнить полученный результат в денежном выражении с теми расходами, которые затрачены на приобретение удобрений и кормов. Поэтому важно выявить не только эффект, но и общие итоги производства, или его экономическую эффективность. От того, насколько рационально организована работа, во многом зависит конечный результат производства.

Экономическая эффективность рациональной организации основных производственных процессов определяется как отношение эффекта к затратам на него:

$$\varepsilon_{\text{эф}} = \varepsilon / Z,$$

где  $\varepsilon$  — эффект (результат);  $Z$  — затраты на организацию производственных процессов.

Рассмотрим организацию производственных процессов на примере посева зерновых культур. Здесь необходимо учитывать:

- ◇ своевременность проведения сева, особенно в районах недостаточного увлажнения;
- ◇ соответствие класса трактора и числа сеялок в агрегате площади поля;
- ◇ суточная производительность подготавливаемого агрегата, которая должна быть такой, чтобы обеспечивался сев площади засеваемого поля; при групповой работе агрегатов площадь поля должна быть не меньше суммарной дневной выработки всех агрегатов. При составлении агрегата учитывают мощность трактора, тяговое сопротивление орудий на крюке и удельное сопротивление почвы. Важно правильно выбрать рациональный способ движения агрегата. Основными способами движения посевных агрегатов являются челночный, перекрытием, диагонально-перекрестный, загонный.

После выбора рационального способа движения производят подготовку поля к работе: отбивают поворотные полосы, разбивают площадь обрабатываемого участка на загоны. Обычно каждому посевному агрегату соответствует свой загон. Например, при площади поля 100—120 га выделяется один трехсечлочный агрегат. Для определения ширины загона  $C$  пользуются формулой

$$C = W_{\text{сут}} D \cdot 10^4 / l,$$

где  $W_{\text{сут}}$  — производительность агрегата в сутки, га;  $D$  — установленный срок выполнения работы, дни;  $l$  — длина гона, м;  $10^4$  — число квадратных метров в 1 га.

**Пример 7.1.** Если суточная производительность агрегата 50 га, срок проведения работы 2 дня, длина гона 2000 м, то ширина загона в этом случае будет равна  $C = 50 \cdot 2 \cdot 10^4 / 2000 = 500$  м. Это соответствует площади участка 100 га (50 га·2 дня).

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что понимается под производственным процессом?
2. Чем различаются производственные процессы в сельском хозяйстве и промышленности?
3. На какие составные части подразделяются производственные процессы?
4. Какие вспомогательные процессы бывают в сельском хозяйстве?
5. Охарактеризуйте обслуживающий процесс производства.
6. Из каких стадий состоит технологический процесс?
7. По каким признакам классифицируются технологические процессы?
8. Что понимается под производственным циклом? Из каких частей он состоит?
9. Как влияет на длительность производственных циклов особенность сельского хозяйства?
10. Какая формула используется для определения эффективности производственного процесса?

## 2 Q КАПИТАЛ, ИМУЩЕСТВО ЕОИ ИНФРАСТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

### 8.1. Имущество: состав и классификация

*Имущество* — это любые материальные объекты, обладающие полезностью, и права на них, т.е. находящиеся в чьей-либо собственности, принадлежащие кому-либо. Как юридическая категория имущество выражает отношения по поводу права собственности. Имущественное право представляет субъективное право участников правоотношений, связанное с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Эти три правомочия по поводу имущества взаимосвязаны, в комплексе составляют юридическое содержание права собственности на имущество и выражают следующее:

- ◇ право владения — основное правомочие собственника, которое заключается в фактическом обладании имуществом, при этом законодательно обеспечивается возможность такого обладания;
- ◇ право пользования имуществом — основанная на законе возможность эксплуатации имущества и извлечения пользы или получения доходов. Право пользования таким специфическим и ценным имуществом, как земли сельскохозяйственного назначения, означает их применение по прямому назначению. Владение и пользование могут или соединиться в руках одного и того же субъекта, или разделяться между различными субъектами;
- ◇ право распоряжения имуществом — законодательно предоставленная собственнику возможность по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие «юридическую судьбу» различных элементов или всего принадлежащего ему имущества, осуществлять с ним различные сделки, например залогу, сдачу в аренду, продажу.

Основной вид классификации имущества — подразделение на движимое и недвижимое.

*Недвижимое имущество* характеризуется прочной связью с землей, его неперемещаемостью и определяется как физический участок земли и относящиеся к нему выполненные человеком улучшения, включая постройки, а также прочно связанные с ним объекты — здания, сооружения, замкнутые водоемы, леса, многолетние насаждения и др. Перемещение этих объектов имущества невозможно без несоразмерного ущерба.

По признаку происхождения недвижимое имущество разделяют на естественные объекты (природные) и искусственные, созданные человеком; по назначению использования — на жилье, складские помещения, застройку земельных участков, имущество предприятия и др.

В ст. 130 Гражданского кодекса РФ установлено, что именно следует относить к недвижимому имуществу. Основной компонент недвижимого имущества — земля. В соответствии с указанной статьей такие понятия, как «недвижимое имущество», «недвижимые вещи», «недвижимость», могут использоваться как однозначные. Но при этом необходимо различать экономическую категорию «недвижимость» и юридическую — «недвижимая собственность».

Собственность характеризует принадлежность имущества определенному субъекту — государству, юридическим или физическим лицам.

*Государственная собственность* - это имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ (республикам, краям, областям, автономным образованиям и др.).

*Имущество гражданина* принадлежит ему, создается и возрастает за счет его доходов. Собственность на имущество может быть:

- ◇ общая — собственность нескольких лиц на одно и то же имущество;
- ◇ совместная — без определения долей;
- ◇ долевая — разновидность общей, но предполагающая наличие у каждого из собственников доли в праве на общее имущество.

*Частная собственность* выражает право физического или юридического лица на конкретное движимое и недвижимое

имущество, т.е. частный собственник может самостоятельно осуществлять владение, пользование и распоряжение своим имуществом по своему усмотрению. Разновидностью частной собственности является *семейная*.

Предприятие в целом, согласно ст. 130 ГК РФ, признается недвижимостью, выступая как *имущественный комплекс*, включающий земельные участки, здания и сооружения, оборудование и инвентарь, продукцию и сырье, права требования, долги, права обозначения. Таким образом, имущество является лишь частью имущественного комплекса предприятия и каждое предприятие представляет собой имущественный комплекс независимо оттого, образовано оно как юридическое лицо или нет, например К(Ф)Х.

Имущество требует от собственника затрат на его содержание, сохранение, преумножение и эффективное использование.

*Оценка имущества*, в частности недвижимого, это обязательное условие, предваряющее такие сделки с ним на рынке недвижимости, как купля-продажа, аренда, залог. Результаты оценки используются при страховании, налогообложении, реструктуризации, инвестировании, банкротстве, наследовании, перераспределении собственности, выделении доли из общего имущества. Имущество является важным объектом управления (земельные участки, жилье, коммерческая недвижимость, имущественные комплексы предприятий и др.). Его оценка — это функция системы управления недвижимостью. Обязательная оценка проводится при передаче объектов недвижимого имущества в собственность субъектов РФ или собственность муниципальных образований; при выкупе или других изъятиях недвижимого имущества у его собственника для государственных или муниципальных нужд; при передаче государственного имущества в доверительное управление или в случае приватизации; при реализации инвестиционных проектов с привлечением средств бюджета.

Недвижимое имущество представляет собой составную часть основных средств без их движимых элементов. В недвижимость включается земля, ее стоимость учитывается в основных средствах актива баланса предприятия.

Оценка недвижимого имущества — один из государственных рычагов регулирования экономики. Цель оценки — установление экспертами-оценщиками вероятной денежной суммы, которая может быть выручена в конкретных рыночных условиях при передаче имущественных прав на конкретный объект. Для установления возможной рыночной стоимости объекта недвижимого имущества используются такие методы оценки:

- ◇ затратный, когда оценка рыночной стоимости осуществляется на основе оценки затрат по приобретению земельного участка и затрат на строительство здания или иного сооружения на этом участке, аналогичного оцениваемому; при этом учитывается износ объекта оценки;
- ◇ сравнительный, когда производится сравнение недавних рыночных продаж сопоставимых объектов с оцениваемым;
- ◇ доходный, который состоит в капитализации дохода от недвижимого объекта.

## 8.2. Капитал: его виды и характеристика

Капитал — сложная экономическая категория, понимаемая как благо или ценности, приносящие поток доходов их собственникам (производственные фонды, земля, ценные бумаги, вклады, профессиональные знания как человеческий капитал и др.). Основные доходы от этих составляющих капитала получают в форме арендной платы, процентов по вкладам, дивидендов по ценным бумагам, земельной ренты.

Капитал может принадлежать физическому и юридическому лицу; это их накопленное богатство. Капитал в производстве представляет все совокупные ресурсы, используемые в предпринимательской деятельности, и определяется как фактор производства. Стоимость капитала отражается в бухгалтерском учете предприятия, в том числе выделяется собственный капитал, включающий капитал уставный, добавочный, резервный, а также фонд накопления и нераспределенную прибыль.

В бухгалтерском учете капитал определяется как разница между активами, принадлежащими предприятию на праве собственности, и его обязательствами перед другими предприятиями, финансовыми органами, кредитными учреждениями и прочими пассивами.

Ввиду неоднозначности категории «капитал» выделяют различные его виды.

*Физический капитал* рассматривается как капитал в форме материальных активов. На рынке факторов производства под капиталом в физической форме понимаются прежде всего производственные фонды — здания, сооружения, различные инфраструктурные объекты, машины, оборудование, товарно-материальные ценности, скот основного стада. Особое значение в составе физического капитала имеет земля, без которой невозможно сельскохозяйственное производство. Спрос на перечисленные составляющие элементы физического капитала (факторы производства) производный: он зависит от спроса на продукцию, в производстве которой задействован этот физический капитал.

*Финансовый капитал* — денежные средства, в том числе в ценных бумагах — облигациях, векселях, чеках, депозитных и сберегательных сертификатах и др.

*Человеческий капитал* — интеллектуальные способности, знания, умения, опыт, предпринимательские характеристики, полученные и накопленные благодаря вложениям в расширенное воспроизводство трудовых ресурсов в процессе образования и обучения, в том числе практического. Это те вложения, которые увеличивают физическую и умственную способности человека.

*Юридический капитал* — совокупность прав распоряжения имуществом, дающих доход без вложения труда. В связи с образованием в сельском хозяйстве коммерческих предприятий новых организационно-правовых форм — хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, акционерных обществ, унитарных предприятий, производственных кооперативов — выделяют рассматриваемые ниже виды капитала.

*Уставный капитал* — сумма вклада при организации нового хозяйствующего субъекта, представляющая основу для начала его деятельности. Он формируется за счет собственников, вка-

честве которых могут выступать государство, акционеры, пайщики. Уставный капитал фиксируется в договоре или уставе нового предприятия. Вместо денежных средств учредители могут передавать на баланс образуемого предприятия физический капитал — здания, оборудование, машины, племенной скот и иное имущество. Есть определенные особенности формирования уставного капитала акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью. Так, размер уставного капитала ООО не может быть менее суммы, определенной законом; на момент регистрации ООО его уставный капитал должен быть оплачен участниками не менее чем наполовину, оставшаяся часть оплачивается в течение первого года деятельности общества. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

Принято также выделять капитал: *инвестиционный*, вкладываемый в долгосрочные инвестиции, и *венчурный*, вкладываемый в проекты повышенного риска.

Производство продукции предприятий отрасли обеспечивается той частью капитала, которая материализована в средствах и предметах труда.

*Средства труда* — основной капитал, который многократно участвует в производстве продукта и переносит свою стоимость на создаваемый продукт частями в течение ряда лет, подвергаясь физическому и моральному износу. После реализации товара основной капитал в денежной форме по частям возвращается производителю.

*Предметы труда* — оборотные средства, стоимость которых переносится на продукт в течение одного цикла производства, после чего их натуральная форма теряется.

Повышение эффективности использования капитала означает снижение капиталоемкости продукции (работ, услуг) и повышение капиталоемкости, т.е. отношение размера капитала к объему продукции должно снижаться, а обратное отношение соответственно возрастать.

Наряду с понятием «капитал» используются понятия «инвестиции» и «инвестиционные ресурсы», под которыми понимается еще не овеществленный, но вкладываемый в средства производства капитал.

### 8.3. Инфраструктура предприятия: классификация и социально-экономическое значение

Инфраструктура — совокупность отраслей и служб, обслуживающих основное производство.

*Производственную инфраструктуру* составляют предприятия и организации материально-технического снабжения, заготовок, производственно-технического и транспортного обслуживания, линии передачи электроэнергии, мелиоративные и ирригационные сооружения, другие отрасли, обеспечивающие нормальное функционирование сельскохозяйственного производства.

Для предприятий сельского хозяйства особое значение имеют такие специфические специальные службы, как агротехническая, служба защиты растений, ветеринарная, искусственного осеменения. Кроме того, в производственную инфраструктуру входят ремонтно-технические службы. Наряду с производственной инфраструктурой выделяют социальную и рыночную. На рис. 8.1 представлена классификация инфраструктуры по ряду признаков.

На состав и уровень развития инфраструктуры предприятия в сельском хозяйстве влияют:

- ◇ внешние (объективные) факторы — природно-климатические условия, рельеф, водоснабжение, развитость транспортной сети, местоположение предприятия, его отдаленность от транспортных узлов и пунктов сбыта продукции;
- ◇ внутренние факторы — возможности организации за счет собственных и заемных средств создавать инфраструктуру, необходимую для обеспечения бесперебойного производства: внутрихозяйственные дороги, хранилища зерна, картофеля и овощей, мастерские по ремонту техники и оборудования, автогаражи, навесы и площадки для хранения техники, склады горючесмазочных материалов, мелиоративные сооружения, навозохранилища, а также электрифицировать объекты производственного назначения. Динамика ввода основных мощностей сельскохозяйственных предприятий показана в табл. 8.1.



Р и с. 8.1. Классификация инфраструктуры сельского хозяйства

**Эффективность производственной инфраструктуры** проявляется в сокращении потерь продукции, своевременной ее доставке на переработку, сохранении и улучшении качества продукции, повышении производительности труда, снижении материально-денежных затрат на единицу продукции. Срок окупаемости капитальных вложений в объекты производственной инфраструктуры составляет 3—5 лет. Капитальные вложения соотносятся с эффектом, который обеспечивается функционированием объекта инфраструктуры и выражается в экономии затрат труда и материально-денежных средств, дополнительной продукции за счет сокращения потерь, приросте выручки от реализации более качественной продукции, экономии на ремонте техники и др. Состояние локальной инфраструктуры предприятия отрасли зависит от инфраструктурного обеспечения АПК региона, области, края, а ее развитие находится в компетенции местных органов.

**Социальная инфраструктура** — объекты жилищно-коммунального хозяйства, образования и культуры, медицины и спорта, общественного питания и торговли, транспорта по перевозке населения — обслуживает человека, его потребности и интересы. Она создает благоприятные условия для эффективной производственной деятельности и обеспечивает нормаль-

**ные социально-бытовые условия для сельского населения, в том числе работников сельскохозяйственного предприятия и членов их семей.**

Т а б л и ц а 8.1. Ввод сельскохозяйственных мощностей в РФ

| Показатель   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008    | 2009    | 2229,%<br>2005 |
|--|--------|--------|--------|--------|---------|---------|----------------|
| Помещения,<br>тыс. скотомест:                              |        |        |        |        |         |         |                |
| для крупного<br>рогатого скота                             | 38,5   | 16,5   | 59,8   | 153,0  | 115,0   | 96,7    | 586            |
| свиней   | 43,6   | 60,7   | 196,6  | 910,9  | 894,7   | 783,7   | 1291           |
| овец   | 12,7   | 6,0    | 18,3   | 26,4   | 5,8     | 9,6     | 160            |
| Птицы, тыс.<br>птицемест                                   | 1585,4 | 3207,1 | 5271,7 | 7044,0 | 10923,0 | 20134,2 | 628            |
| Зернохранили-<br>ща, тыс. т                                | 210,4  | 168,5  | 291,1  | 252,0  | 299,9   | 975,2   | 579            |
| Овощекартофе-<br>лехранили-<br>ща, тыс. т                  | 13,3   | 9,2    | 41,0   | 53,1   | 70,9    | 68,9    | 749            |
| Сенохранили-<br>ща, тыс. т                                 | 13,2   | 14,1   | 4,1    | 5,9    | 1,2     | 4,8     | 34             |
| Силосно-сенаж-<br>ные сооруже-<br>ния, тыс. м <sup>3</sup> | 22,4   | 38,4   | 42,2   | 94,2   | 76,7    | 182,0   | 474            |

В 1990-е гг. в сельской местности РФ из-за отсутствия финансирования произошло сокращение ввода в действие объектов социальной сферы и сокращение обеспеченности ими населения. В 1996 г. в период реформирования и реорганизации объекты социальной инфраструктуры были переданы из ведения сельскохозяйственных предприятий местным органам власти, так как практически все предприятия работали в убыток или прекращали свою деятельность. Однако эта мера не улучшила социального обслуживания сельского населения. Если в 1990 г. в целом по России было построено клубов и домов культуры на 90 тыс. мест, то в 2008 г. — на 4,8 тыс. мест; детских дошкольных учреждений — на 84 тыс. и 2,6 тыс. мест соответственно.

Важным показателем развитости сельской социальной инфраструктуры является обеспеченность автомобильными дорогами с твердым покрытием. Их строительство, требующее больших инвестиций, в период 1990-х и 2001—2005 гг. практически прекратилось. В 1985 г. было построено 9,6 тыс. км подобных дорог, в 2006 г. — лишь 0,7 тыс. км, в 2008 г. —

1,1 тыс. км. Ввод в действие этих объектов в сельской местности активизировался с первых лет реализации национальных проектов. Например, в сельской местности ввод в действие жилых домов возрос с 1833,9 тыс. м<sup>2</sup> в 2003 г. до 2279,6 тыс. м<sup>2</sup> в 2006 г. и до 15 095,2 тыс. м<sup>2</sup> в 2008 г.

Цель реализации Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» — удовлетворять социально значимые потребности человека. Эффекты от ее реализации многообразны:

- ◇ закрепление на селе молодежи, квалифицированных кадров;
- ◇ создание новых рабочих мест;
- ◇ увеличение продолжительности жизни селян;
- ◇ создание одинаковых с городскими условий для получения образования;
- ◇ преодоление неблагоприятной демографической ситуации;
- ◇ повышение культурного уровня населения;
- ◇ сохранение традиций и возрождение народных промыслов.

Основным источником финансирования создания социальной инфраструктуры сельских территорий являются государственные федеральные и региональные ресурсы, вложения муниципалитетов, агропромышленных формирований. Сами сельскохозяйственные предприятия обеспечивают создание инфраструктурных объектов в подразделениях, бригадах, фермах, мастерских. Это службы охраны труда, медпункты, душевые, столовые, комнаты отдыха и другие локальные объекты социальной инфраструктуры, включая транспортные средства по доставке рабочих к производственным объектам.

*Рыночная инфраструктура* — совокупность вспомогательных отраслей, обеспечивающих основную рыночную деятельность, состоящую в купле-продаже товара. Инфраструктура рынка включает в себя материально-техническую базу торгово-сбытовых предприятий и бирж (здания, сооружения, оборудование и т. д.), их транспортное и информационное обеспе-

чение. К важнейшим элементам, составляющим рыночную инфраструктуру, прежде всего относятся:

- ◇ товарные, фондовые, сырьевые, валютные биржи, оказывающие посреднические услуги покупателям и продавцам;
- ◇ торговые дома, ярмарки и аукционы, выставки-продажи, торговые палаты и др.;
- ◇ биржи труда и центры занятости, обслуживающие рынки труда;
- ◇ коммуникативная инфраструктура - рекламное и информационное обслуживание, консалтинговые компании, транспорт и связь;
- ◇ кредитно-финансовые элементы инфраструктуры рынка.

Развитие внешнеторговых отношений требует функционирования таможенной системы и ее инфраструктуры.

Эффективность рыночной инфраструктуры проявляется в сокращении транзакционных издержек, своевременном удовлетворении спроса покупателя, сокращении потерь производителя.

Инвестиции в обновление основных средств инфраструктурных составляющих рынка окупаются за счет повышения эффективности продаж, сокращения затрат на единицу реализуемой продукции, сохранности самой продукции и ее качества. Среди мер развития и регулирования рыночной инфраструктуры АПК и сельского хозяйства особенно актуальны:

- ◇ развитие биржевой торговли, позволяющей сельскохозяйственному производителю реализовывать биржевые товары по рыночным ценам без посредников и монопольных структур;
- ◇ информационное обеспечение агропродовольственных рынков;
- ◇ привлечение государственных и частных инвестиций для развития оптовой и розничной торговли;
- ◇ подготовка квалифицированных кадров для работы в сфере рыночной и других видов инфраструктуры.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение имущества.
2. В чем суть трех основных правомочий по поводу имущества?
3. Что означает право распоряжения имуществом?

4. Что характерно для недвижимого имущества и каков его основной компонент?
5. Что собой представляет имущественный комплекс?
6. Какое условие обязательно соблюдается перед сделкой на рынке недвижимости?
7. Для каких целей используются результаты оценки недвижимости?
8. Какую пользу извлекают из капитала его собственники?
9. Может ли капитал принадлежать физическому лицу?
10. Какие виды капитала выделяют в экономике?
11. Что включается в физический капитал?
12. Что означает понятие «человеческий капитал»?
13. Что относится к юридическому капиталу?
14. Что включает в себя понятие «уставный капитал»?
15. В чем различие категорий «капитал» и «инвестиции»?
16. Раскройте понятие инфраструктуры.
17. Какие специфические службы относятся к инфраструктуре сельского хозяйства?
18. От каких факторов зависят состав и уровень развития инфраструктуры?
19. В чем проявляется эффективность производственной инфраструктуры?
20. Что характерно для развития социальной инфраструктуры на селе?
21. Какие объекты социальной инфраструктуры необходимы на сельскохозяйственном предприятии?
22. Перечислите основные элементы рыночной инфраструктуры.
23. В чем проявляется эффективность рыночной инфраструктуры?

### 9.1. Принципы деления средств предприятия на основные и оборотные

*Средства производства* — это созданные человеком ресурсы, которые используются для получения продукции и оказания услуг. Они состоят из предметов труда и средств (орудий) труда.

*Предметы труда* — та часть средств, те вещественные элементы, на которые человек воздействует в процессе труда: семена, корма, топливо, удобрения, посадочный материал и проч. Они характеризуются следующими признаками:

- ◇ полностью потребляются в процессе производства;
- ◇ как правило, изменяют свою натуральную форму;
- ◇ входят в новый создаваемый с их помощью продукт;
- ◇ переносят на этот продукт свою стоимость, формируя тем самым значительную часть себестоимости;
- ◇ требуют непрерывного возобновления и пополнения для каждого последующего цикла.

*Средства (орудия) труда* — это та часть средств производства, используя которую человек воздействует на предметы труда — оборудование, машины, рабочий и продуктивный скот, сооружения и др. Они:

- вещественно не входят в продукт;
- ◇ сохраняют свою натуральную форму в течение ряда лет или производственных циклов использования;
- ◇ переносят свою стоимость на создаваемые продукты или производимые услуги постепенно, по мере износа;
- ◇ их изношенная часть входит в себестоимость;
- ◇ они заменяются после полного изнашивания и списания с баланса.

В стоимостной оценке предметы труда принимают экономическую форму оборотных средств, а средства труда — эконо-

мическую форму основных фондов. Сумма основных и оборотных средств в стоимостной оценке составляет совокупные производственные фонды сельского хозяйства. Земля является специфическим природным средством производства, и ее не включают в основные производственные фонды.

Основные фонды предприятия подразделяются на две группы:

- ◇ производственные фонды сельскохозяйственного назначения (основного производства) — здания, сооружения, скот рабочий и продуктивный, машины и оборудование, транспортные средства, многолетние насаждения; на их долю приходится более 80 % всех основных фондов;
- ◇ производственные фонды несельскохозяйственного назначения — промышленности, строительства, торговли.

По отраслевому признаку производственные основные фонды подразделяются на фонды: растениеводства, животноводства, общего назначения.

Кроме того, на предприятии используются непроизводственные основные фонды для получения нематериальных услуг — жилищно-коммунального и бытового назначения, просвещения, культуры, здравоохранения, физкультуры и спорта.

Процентное соотношение отдельных видов фондов в общей их стоимости, принятой за 100 %, называется *структурой фондов*. На структуру фондов влияют следующие факторы: специализация предприятия, интенсивность производства, природно-климатические условия, финансовые возможности предприятия, расстояние до рынков материально-технических ресурсов и сбыта продукции. Наибольший удельный вес в структуре основных фондов в целом по сельскохозяйственным предприятиям России занимают здания и сооружения (более 70 %). Их называют пассивной частью фондов в отличие от активной, к которой относят сельскохозяйственную технику и транспортные средства.

## 9.2. Оценка, амортизация и эффективность основных средств

Общая сумма основных фондов и их структура могут быть рассчитаны, если средства производства оценивают

по определенной методике и ставят на баланс в этой оценке. Используются следующие виды оценки основных средств:

первоначальная, или полная, балансовая стоимость — оценка по сумме денег, затраченной на приобретение, строительство, монтаж основных средств. Если не производилась переоценка и не списывался износ, т.е. сумма средств не уменьшалась на величину их износа, то они учтены на балансе по первоначальной, или полной, стоимости;

первоначально-восстановительная — стоимость, полученная в результате переоценки. Переоценка отражает стоимость основных средств по затратам на их воспроизводство в современных условиях, т.е. отвечает на вопрос, сколько бы они стоили, если бы создавались или приобретались сейчас, а не несколько лет назад. Переоценка проводится периодически в связи с инфляцией, ростом цен и стоимости работ;

остаточная — первоначальная (полная балансовая) стоимость за минусом износа за тот срок, который оцениваемые средства служат в производстве;

остаточно-восстановительная — восстановительная (после переоценки) стоимость основных средств за минусом износа.

Оценка основных средств необходима для объективности учета и экономических расчетов, определения эффективности использования фондов, ежегодного включения в себестоимость части стоимости фондов, функционирования рынка недвижимости и залога недвижимости для получения кредита. В настоящее время в связи с формированием рынка недвижимости развиваются методические основы ее оценки как части основных средств. Это оценка по затратам на создание объектов недвижимости, по доходности, по соотношению спроса и предложения на рынке недвижимости.

*Скот* является специфическим средством производства. Это источник основных продуктов питания и незаменимого белка, а также ценных видов сырья для промышленности. Скот использует растения, непригодные для непосредственного потребления человеком; утилизирует отходы производства в качестве кормовых средств; его содержание позволяет производителю получать прибыль от реализации продукции на рынке (при соответствующей себестоимости и ценах); способствует сохранению почвенного плодородия за счет навоза и исполь-

который в свою очередь зависит от площади сельскохозяйственных угодий в обороте, производственного направления и отраслевой структуры производства, интенсивности и выхода продукции с 1 га земли и от 1 головы скота.

Снижение платежеспособного спроса сельскохозяйственных предприятий объясняется высокими ценами на средства производства, многократным диспаритетом цен и отсутствием денежных средств. На протяжении нескольких лет с начала реформирования многие предприятия были убыточными. Поступление техники и других основных средств производства сократилось. Одновременно стали развиваться такие формы использования средств производства, как лизинг, аренда, прокат, совместное использование на кооперативной основе. Рынок средств производства является составной частью рынка ресурсов наряду с рынками естественных ресурсов и труда.

Основными условиями развития рынка средств производства являются: наличие самих средств производства, т.е. их предложение, конкуренция поставщиков, свобода товаропроизводителей, создание рыночной инфраструктуры, государственная поддержка и регулирование цен и др.

От развития рынка средств производства и уровня цен на них в значительной степени зависит оснащенность предприятий фондами, выражаемая показателями фондообеспеченности и фондовооруженности.

*Фондообеспеченность* сельскохозяйственного предприятия (капиталообеспеченность) определяется как частное от деления среднегодовой величины основных фондов на площадь сельскохозяйственных угодий предприятия:

$$\text{Фондообеспеченность} = \frac{\text{Основные фонды, руб.}}{\text{Сельскохозяйственные угодья, га}}$$

Для животноводства фондообеспеченность определяется отдельно как частное от деления суммы основных фондов животноводства в среднегодовом исчислении на условное поголовье скота. Обеспеченность фондами может конкретизироваться обеспеченностью наиболее важными элементами основных средств в натуре, например числом тракторов на 100 га пашни, числом грузовых автомобилей на 100 га сельскохозяйственных угодий, числом комбайнов на 100 га посева зерновых культур.

Фондообеспеченность выступает как фактор эффективного ведения производства на предприятии. Избыточная фондообеспеченность (сверх оптимального соотношения между фондами и обрабатываемой площадью) свидетельствует о недоиспользовании фондов, при этом их амортизация включается в затраты и повышает себестоимость единицы продукции. При низкой фондообеспеченности сокращается производство продукции, несвоевременно выполняются работы, возникают потери продукции и снижается ее качество.

Обеспеченность фондами является одним из показателей уровня интенсивности сельского хозяйства. При расчете фондообеспеченности учитываются основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения. Для получения их среднегодовой стоимости необходимо суммировать стоимости фондов на начало и на конец изучаемого года и результат разделить на 2.

На фондообеспеченность влияют: специализация предприятия, природно-климатические условия, технология производства, возможности финансирования.

*Фондовооруженность* предприятия определяется как частное от деления среднегодовой суммы основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения на численность среднегодовых работников:

$$\text{Фондовооруженность} = \frac{\text{Основные фонды, руб.}}{\text{Среднегодовые работники}}$$

Таким образом, фондовооруженность труда зависит от стоимости основных средств и численности работников предприятия. Так, чем выше уровень механизации производственных процессов за счет роста технической оснащенности, тем выше может быть фондовооруженность, поскольку численность работников по мере роста производительности труда уменьшается, а сумма фондов — возрастает. Фондовооруженность оказывает непосредственное влияние на уровень производительности труда.

Эффективность использования фондов выражают следующие показатели:

- ◇ фондоотдача — отношение стоимости валовой сельскохозяйственной продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения:

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Валовая продукция, руб.}}{\text{Основные фонды, руб.}}$$

Этот показатель можно рассматривать как окупаемость применяемых основных фондов валовой продукцией предприятия. Он показывает, сколько продукции производится на каждую единицу стоимости (1, 100, 1000 руб.) основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения;

- ◇ фондоемкость — обратный показатель фондоотдачи, определяемый как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения к стоимости валовой сельскохозяйственной продукции:

$$\text{Фондоемкость} = \frac{\text{Основные фонды, руб.}}{\text{Валовая продукция, руб.}}$$

Низкая фондоемкость выгодна для экономики предприятия, так как свидетельствует о его высокой эффективности и конкурентоспособности производимой продукции. Фондоемкость зависит от объема продукции, материалоемкости и энергоемкости, стоимости основных средств, их качества и структуры;

- ◇ норма прибыли (уровень рентабельности использования совокупных фондов) — общий показатель эффективности использования совокупных основных и оборотных фондов:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Основные фонды} + \text{Оборотные фонды}} \cdot 100 \%$$

Пример 9.1. Пусть норма прибыли равна 18 %. Значит, на каждый 1 руб. стоимости совокупных фондов предприятие получило 18 коп. прибыли.

К основным путям повышения эффективности использования основных производственных фондов относятся:

- ◇ повышение качества и надежности средств производства для предприятий отрасли;
- ◇ улучшение технического обслуживания основных средств (диагностика состояния, ремонт);
- ◇ удешевление строительства, выбор подрядчиков на более выгодных договорных условиях;
- ◇ полная загрузка существующих производственных мощностей;

- ◇ обеспечение оптимального сочетания основных и оборотных средств;
- ◇ использование прогрессивных ресурсосберегающих технологий;
- ◇ совершенствование структуры основных средств за счет повышения доли их активной части;
- ◇ повышение фондооснащенности до оптимального уровня;
- ◇ материальная заинтересованность работников в повышении эффективности использования всех видов основных средств (зданий и сооружений, техники, скота, многолетних насаждений и др.);
- ◇ увеличение выхода валовой продукции за счет повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

### **9.3. Экономическая роль и источники формирования оборотных средств**

Предприятие как производственный комплекс не может функционировать при наличии только основных средств. Необходимо иметь и активно использовать оборотные средства, что является неременным условием процесса производства. Наряду с запасами оборотных средств, называемыми оборотными фондами, предприятие должно иметь фонды обращения.

*Фонды обращения* на сельскохозяйственном предприятии — это готовая к реализации продукция, денежные средства в кассе и на счетах в банке, средства в расчетах (дебиторская задолженность). Поэтому предприятие стремится иметь (и должно иметь) в своем распоряжении достаточно денежных средств для покрытия текущих расходов на семена и посадочный материал, корма и кормовые добавки, минеральные удобрения, средства защиты растений и животных, запасные части, нефтепродукты и т.д. От своевременной оплаты перечисленных затрат зависят урожайность и продуктивность, а также эффективность всего воспроизводственного цикла.

Для обеспечения непрерывного процесса производства предприятие периодически пополняет производственные запасы, заканчивает незавершенное производство и выполняет расчеты по оплате труда и другие расчеты. Все это требует значительных средств в сфере обращения. Однако накопление товарно-материальных запасов, образующихся из-за того, что темпы роста запасов и затрат выше, чем темпы роста выручки от реализации продукции, может свидетельствовать о проблемах с реализацией готовой продукции. Если темпы увеличения выручки выше темпов роста товарно-материальных ценностей, это говорит о благоприятных тенденциях в использовании оборотных средств.

Оборотные средства в целом представляют совокупность оборотных фондов и фондов обращения:

$$\begin{aligned} \text{Оборотные средства} &= \text{Производственные оборотные фонды} + \\ &+ \text{Фонды обращения (товарные оборотные фонды)}. \end{aligned}$$

В соответствии со спецификой отрасли в состав оборотных фондов сельскохозяйственного предприятия включаются корма, семена и посадочный материал, удобрения и ядохимикаты, животные на откорме, сырье и материалы, жидкое и твердое топливо, строительные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся материал стоимостью до 100 минимальных размеров заработной платы.

Оборотные средства получили свое название из-за их непрерывного оборота: денежные средства — снабжение — производство — реализация продукции — получение денежных средств. Символично эта цепочка изображается следующим образом:  $D - T - P - T_1 - D_1$  состоит из нескольких стадий оборота:

- 1) предприятие за деньги приобретает сырье и материалы на соответствующем рынке ( $D - T$ );
- 2) приобретенные запасы расходуются в производстве ( $T - P$ ) и переходят в форму затрат на производство ( $P - T_1$ ), получается новый товар;
- 3) происходит реализация произведенной продукции ( $T_1 - D_x$ ).

*Реализация* - сфера обращения, которая приобретает все большее значение для развития производства и его экономической эффективности. Время производства и время обращения составляют время кругооборота оборотных средств.

Для образования оборотных средств используются:

- ◇ заемные источники — кредиты, займы, другие привлеченные средства. Принцип платности кредита реализуется посредством специфической цены — процентной ставки (ссудный процент). Проценты на заемный капитал являются издержками предприятия, включаются в себестоимость и снижают прибыль. Кроме кредитов источником оборотных средств являются дотационные выплаты;
- ◇ собственные источники — прибыль текущего года, фонды накопления, в том числе в натуральной форме. В процессе распределения валовой продукции сельского хозяйства часть ее выделяется для производственного процесса вместо израсходованных оборотных средств (семян, кормов, посадочного материала). Собственные материальные оборотные средства входят в создаваемую продукцию по себестоимости их производства, покупные — по цене приобретения, включая затраты на доставку.

От обеспеченности собственными и заемными источниками формирования оборотных средств зависят финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия.

Оборотные средства сельского хозяйства отличаются от оборотных средств других отраслей экономики вследствие его специфики и характеризуются:

- ◇ более длительным их оборотом в связи с продолжительностью процесса производства в отрасли;
- ◇ неравномерностью их затрат и сезонностью использования: зимой большие запасы в семенах и кормах, летом крупный вклад в незавершенное производство;
- ◇ значительным внутрихозяйственным оборотом: часть оборотных средств в натуральной форме вновь вступает в производственный процесс;
- ◇ большим незавершенным производством, которое включается в состав оборотных средств и имеется во всех отраслях сельскохозяйственного предприятия, при этом существенная их часть приходится на затраты под урожай будущего года;
- ◇ зависимостью структуры оборотных средств предприятия от зональных особенностей, производственного направления (специализации), сочетания отраслей.

Предприятие устанавливает рациональные размеры оборотных средств, используя нормы расхода оборотных средств на единицу продукции или работ. Так, по нормам расхода кор-

мовых единиц и перевариваемого протеина на 1 ц молока, прироста живой массы крупного рогатого скота, свиней, птицы и другой продукции животноводства определяют необходимое количество кормов, которые с учетом структуры рациона рассчитываются по видам и распределяются по периодам. Нормы оборотных средств по семенам и посадочному материалу определяют на 1 га соответственно посевной площади и площади посадки с учетом страховых запасов. Таким образом, нормы позволяют определить запасы оборотных средств для бесперебойного ведения производства.

Специалисты предприятия рассчитывают, сколько необходимо иметь:

- ◇ семян для посева всех культур, возделываемых в хозяйстве;
- ◇ кормов для кормления животных с учетом планируемого уровня их продуктивности;
- ◇ удобрений с учетом предшественников и выноса элементов питания из почвы ожидаемым урожаем;
- ◇ топлива, смазочных материалов, запасных частей для бесперебойной работы тракторов и автомобилей;
- ◇ ядохимикатов и гербицидов для борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур.

Для своевременной реализации продукции и предотвращения ее потерь рассчитывается потребность в таре и вспомогательных материалах. Далеко не каждое предприятие имеет достаточно собственных оборотных средств. Повышенные сезонные потребности, а часто неблагоприятные погодные условия требуют заемных средств.

#### 9.4. Эффективность использования оборотных средств

Большая часть оборотных средств сельскохозяйственного предприятия — семена, посадочный материал, корма, кормовые добавки, органические и минеральные удобрения, животные на выращивании и откорме и др. — непосредственно влияет на увеличение производства продукции. Бесперебойное обеспечение этими средствами и их качество в зна-

чительной степени определяют эффективность производства. Вместе с тем предприятиям необходимо рационально использовать все оборотные средства. Для характеристики экономической эффективности их использования применяется следующая система показателей.

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств  $K_{об}$ , показывающий сумму выручки, полученной на 1 руб. стоимости имеющихся оборотных средств:

$$K_{об} = \frac{P + M - C}{OC},$$

где  $P$  — выручка от реализации продукции и оказанных работ и услуг, тыс. руб.;  $M$  — стоимость молодняка, переведенного в основное стадо, тыс. руб.;  $C$  — денежная выручка от проданного скота основного стада, тыс. руб.;  $OC$  — сумма оборотных средств за тот же период, тыс. руб.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств способствует их абсолютному и относительному высвобождению из оборота, скорейшему превращению в денежную форму.

2. Средняя продолжительность одного оборота оборотных средств  $B_{об}$  (в днях):

$$B_{об} = \text{Число дней в периоде} / K_{об}.$$

На практике такие расчеты осуществляются для периодов продолжительностью 360 (год), 180,90 и 30 дней. Длительность одного оборота  $B_{об}$  оборотных средств определяется отношением  $360/K_{об}$ . На сельскохозяйственных предприятиях значительная длительность производственного цикла обуславливает относительно низкие отраслевые показатели оборачиваемости и большую длительность периода оборота.

3. Материалоотдача оборотных средств  $O_m$ , определяемая как отношение сельскохозяйственной продукции  $ВП$  к сумме оборотных средств  $OC$ .

$$O_m = ВП / OC$$

или как отношение валового дохода  $ВД$  к сумме оборотных средств:

$$O_m = ВД / OC.$$

Материалоотдача  $O_m$  показывает, какой объем валовой продукции или валового дохода (в рублях) можно получить на 1 руб. имеющихся оборотных средств.

Обратным показателем материалоотдачи является материалоємкость. Чем ниже материалоємкость и выше материалоотдача, тем эффективнее используются оборотные средства. Экономически материалоотдача отражает стоимость материальных оборотных средств, использованных на производство единицы валовой продукции и валового дохода. Частными (натуральными) показателями материалоємкости являются корємкость, горючеємкость и др.

4. Норма прибыли представляет собой общий показатель эффективности использования основных и оборотных средств и определяется как процентное отношение прибыли к их совокупной стоимости.

Улучшение использования оборотных средств является условием повышения экономической эффективности производства на предприятии. Более полное и рациональное использование оборотных средств достигается за счет:

- ◇ повышения качества и снижения себестоимости производства собственных материальных оборотных средств;
- ◇ ускорения оборачиваемости оборотных средств и увеличения товарного оборота;
- ◇ роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- ◇ материального стимулирования эффективного использования оборотных средств;
- ◇ совершенствования нормирования и соблюдения норм и нормативов;
- ◇ предотвращения различного рода потерь;
- ◇ использования прогрессивных материало- и энергосберегающих технологий;
- ◇ оптимальной концентрации производства;
- ◇ совершенствования организации и управления.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие средства производства относят к предметам труда? Охарактеризуйте их.

2. Какая часть средств производства относится к средствам (или орудиям) труда и что их характеризует?
3. Какую экономическую форму принимают предметы труда и средства труда?
4. Что собой представляют совокупные производственные фонды?
5. Как определяется структура производственных фондов?
6. Как оцениваются основные средства?
7. Что означает остаточная стоимость основных средств?
8. Из каких этапов состоит процесс амортизации основных средств?
9. Каким образом амортизационные отчисления включаются в себестоимость сельскохозяйственной продукции?
10. Какие два вида износа выделяют в экономике? Охарактеризуйте моральный износ.
11. В чем преимущества ускоренной амортизации?
12. От чего зависит рыночный спрос на средства производства для сельского хозяйства?
13. Какие показатели определяют оснащенность сельскохозяйственных предприятий основными фондами?
14. Какие факторы влияют на уровень фондообеспеченности?
15. Как определяется фондовооруженность?
16. Какие показатели выражают эффективность использования основных фондов?
17. В чем экономическая сущность показателя нормы прибыли?
18. Как повысить эффективность использования основных средств производства в сельском хозяйстве?
19. Что включается в состав оборотных средств?
20. Что собой представляют фонды обращения или товарные оборотные средства?
21. Что служит источником образования оборотных средств?
22. В какой оценке оборотные средства включаются в себестоимость продукции (работ, услуг)?
23. В чем отличие оборотных средств сельского хозяйства от оборотных средств других отраслей?
24. Каково назначение норм расхода оборотных средств?
25. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
26. Как определяются материалоемкость и материалоемкость?
27. Как повысить эффективность использования оборотных средств в сельском хозяйстве?

### 10.1. Задачи и принципы рациональной организации труда

Организация труда связана с живым трудом, обеспечением функционирования рабочей силы. В рамках сельскохозяйственного предприятия, как и любого другого, она представляет собой систему мероприятий, обеспечивающих рациональное использование рабочей силы и средств производства. Рациональность организации труда означает максимальный учет достижений науки и передового опыта, обеспечение полного и эффективного использования рабочей силы и других факторов производства с целью получения лучших экономических результатов во всех отраслях производства.

Важным элементом организации труда является установление приемов и методов, с помощью которых может быть выполнен конкретный вид работы. Без овладения приемами и методами работы невозможна сама работа, а использование наиболее рациональных приемов и методов при осуществлении трудовых процессов позволяет в значительной степени экономить труд, добиваться повышения его эффективности.

Организация труда решает специфические задачи, которые можно разделить на две группы:

- ◇ технико-экономические, состоящие в том, чтобы на каждом участке производства, на каждом рабочем месте создавать условия для непрерывной и ритмичной работы, наилучшего осуществления технологических процессов, высокоэффективного и полного использования фонда рабочего времени при нормальном уровне интенсивности труда, трудовых навыков и производственного опыта работников, имеющейся техники и всех других средств производства. К этой группе задач отно-

сится решение такой важной задачи, как стимулирование труда за счет справедливой и обоснованной оплаты труда;

- ◇ социальные, заключающиеся в том, чтобы, в о - п е р в ы х, на каждом рабочем месте создавать наиболее благоприятные условия для труда человека: облегчать труд, устранять или смягчать вредные воздействия производственной среды на организм работающего, предотвращать преждевременно возникающее производственное утомление работника, обеспечивать безопасность труда, повышать его привлекательность; во-вторых, создавать предпосылки для развития творческих способностей человека, формировать чувство коллективизма в труде, чувство ответственности за порученное дело, укреплять трудовую дисциплину, развивать инициативу и предприимчивость.

Практика сельскохозяйственных предприятий показывает, что эффективны те формы организации труда, которые основаны на следующих принципах:

- ◇ постоянство состава кадров, высокий уровень квалификации, позволяющий обеспечивать взаимозаменяемость, качественное выполнение работ в сжатые сроки;
- ◇ закрепление (передача в аренду) на сравнительно продолжительный период времени постоянного участка земли, тракторов, комбайнов, других средств производства, скота, птицы и т.п.;
- ◇ выполнение членами трудового коллектива комплекса работ, связанных с производством продукции (работ и услуг);
- ◇ материальное стимулирование по конечным результатам работы;
- ◇ материальная ответственность за невыполнение производственной программы и договорных обязательств;
- ◇ осуществление деятельности на основе соизмерения полученных доходов с расходами на производство продукции (работ и услуг);
- ◇ управление первичным трудовым коллективом на основе принципов демократии, активного участия каждого его члена в решении производственных, трудовых, социальных и культурно-бытовых вопросов.

Основными направлениями рациональной организации труда являются: совершенствование форм его разделения и кооперации по отраслям, совершенствование нормирования труда, улучшение организации и обслуживания рабочих мест,

внедрение передовых приемов и методов, улучшение санитарно-гигиенических условий, правильная организация рабочих процессов.

### 10.2. Формы организации труда в отрасли

Прогрессивные формы организации труда в сельском хозяйстве, основу которых составляет высокий уровень механизации, специализации и разделения труда, ориентированы на улучшение показателей эффективности в использовании техники, земли, на рост производительности труда, повышение конечных результатов производств. Использование рациональных принципов организации труда дает возможность повысить уровень коллективной ответственности за качество выполняемых работ. Одновременно возрастает удовлетворенность трудом, которая зависит как от внешних условий труда, уровня механизации, так и от личностных отношений, психологической совместимости в коллективе, отсутствия конфликтных ситуаций и т.д.

Правильный выбор форм организации труда, формирование трудовых коллективов, оптимальных по численности, предоставление им большей самостоятельности позволяют без больших дополнительных вложений повысить производительность труда, качество выполняемых работ, заинтересовать работников материально в достижении лучших конечных результатов работы. Формы организации труда на сельскохозяйственных предприятиях совершенствовались и совершенствуются в соответствии с уровнем развития производительных сил, с внедрением в производство новой техники и технологии.

*Производственная бригада* — коллектив работников, выполняющих на основе разделения и кооперации труда комплекс работ, из которых состоит технологический процесс производства продукции, длительное время остается основной формой организации труда на сельскохозяйственных предприятиях. За производственной бригадой на длительный срок закрепляются земля, техника, животные, производственная недви-

мость, механизмы и оборудование. Бригады\* в сельском хозяйстве принято подразделять:

- ◇ на специализированные, объединяющие работников по производству одного продукта или выращиванию одной-двух культур;
- ◇ отраслевые, объединяющие работников по производству нескольких однородных продуктов или возделывающие сельскохозяйственные культуры нескольких видов.

*Звенья и рабочие группы* входят в состав бригад или являются самостоятельными подразделениями. В зависимости от задач, стоящих перед сельскохозяйственным предприятием, звенья и рабочие группы могут быть постоянные и временные. Например, звено овощеводов работает в течение всего года в теплице, которая находится в ведении бригады. В летнее время дополнительно может быть создано временное звено, которое отвечает за своевременное орошение в открытом грунте. Аналогичным образом могут создаваться звенья в кормопроизводстве, при выполнении уборочных работ и др.

### 10.3. Нормирование труда и тарификация работ

Основы современных методов нормирования труда в странах с рыночной экономикой заложены американскими инженерами Ф. Тейлором и Ф. Гибретом в начале XX в. Ф. Тейлор разработал и впервые применил метод изучения затрат рабочего времени путем хронометража, создав основы аналитического метода нормирования. Установленные им нормы базировались на наилучших по экономии времени методах выполнения трудовых процессов, а также рациональной организации труда на рабочем месте. Гибрет уделял особое внимание анализу трудовых движений, их целесообразности, проектированию эффективного способа выполнения работы, исключая все непроизводительные и лишние движения. Впоследствии он разработал концепцию универсальных микродвижений, согласно которой любой трудовой процесс можно разложить на основные микродвижения (рук, ног, корпуса),

что стало основой современного нормирования по микроэлементам движений.

*Норма труда* определяет величину и структуру затрат рабочего времени, необходимых для выполнения данной работы, и является мерой фактических затрат времени, установленных в целях их рациональности. Основные положения нормирования труда отражены в гл. 22 Трудового кодекса РФ. При нормировании труда рабочих и служащих применяются следующие виды норм труда: нормы времени, нормы выработки, обслуживания, численности, управляемости, нормированные задания. Поскольку всеобщим измерителем труда служит рабочее время, все нормы труда являются производными от нормы времени.

*Норма времени* — это количество рабочего времени, необходимое для выполнения единицы определенной работы (операции) одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации в наиболее рациональных для данного предприятия организационных, технических и хозяйственных условиях с учетом современного производственного опыта. Норма времени исчисляется в человеко-часах, человеко-днях:

$$H_{вр} = T_{пз} + T_{оп} + T_{орм} + T_{отд} + T_{пт},$$

где  $T_{пз}$  — подготовительно-заключительное время;  $T_{оп}$  — оперативное время;  $T_{орм}$  — время на обслуживание рабочего места;  $T_{отд}$  — время на отдых и личные надобности;  $T_{пт}$  — перерывы, обусловленные технологией и организацией производства.

*Норма выработки* — это количество натуральных единиц продукции (т, кг, га, м) или условных единиц продукции, которое должно быть обработано в единицу времени (смену, час) в определенных организационно-технологических условиях одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации. Для расчета норм выработки применяется несколько формул, наиболее распространенная из них имеет вид:

$$H_{выр} = T_{см} / H_{вр},$$

где  $T_{см}$  - сменный фонд рабочего времени;  $H_{вр}$  - установленная норма времени на единицу продукции ( на 1 т, 1 голову скота).

Норма времени и норма выработки связаны обратной зависимостью: если норма времени уменьшается, то норма выра-

ботки увеличивается. На отдельные виды работ норму времени и норму выработки установить довольно сложно. В этих условиях в качестве нормы труда используют нормы обслуживания и нормы численности работников.

*Норма обслуживания* — это установленное количество единиц оборудования (число рабочих мест, гектаров площади и т.д.), которое должно обслуживаться одним рабочим или группой рабочих соответствующей квалификации при определенных организационно-технических условиях в течение смены.

*Норма управляемости* является разновидностью нормы обслуживания и определяет численность работников или число структурных подразделений, приходящихся на одного руководителя. Эти нормы используются в случаях, когда нецелесообразно устанавливать нормы времени.

*Норма численности работающих* — численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения производственного задания.

*Методы нормирования* труда принято разделять на два вида:

- ◇ аналитические методы — анализ конкретного трудового процесса, разделение его на элементы, проектирование рациональных режимов использования техники, оборудования, организации труда и необходимых затрат времени по элементам трудового процесса, установление норм на операции;
- ◇ суммарные методы — установление норм труда без разделения процесса на элементы и проектирование рациональной организации труда на основе опыта нормировщика (опытный метод) или статистических данных о выполнении аналогичных работ (статистический метод).

*Аналитически-исследовательский метод* получил наибольшее распространение. Он основан на исследовании операций в производственных условиях и изучении затрат рабочего времени на их выполнение при помощи:

- ◇ хронометража операции — способа изучения затрат времени на выполнение циклически повторяющихся ручных и машино-ручных элементов операций. Процесс хронометража включает в себя: расчленение технологической операции на отдельные элементы; анализ результатов наблюдений; проектирование оптимальной продолжительности каждого элемента операции. Хронометраж бывает сплошным и выборочным;

- ◇ фотографии рабочего дня — наблюдения, проводимого для изучения всех затрат рабочего времени в течение смены или ее части. Фотография может быть индивидуальной, групповой, бригадной и самофотографией.

#### 10.4. Формы и системы оплаты труда в сельском хозяйстве

Следует различать определения и понятия оплаты труда и заработной платы.

*Оплата труда* — система отношений, обеспечивающих организацию труда и заработной платы и предполагающих наличие системы государственных гарантий в оплате труда, профессиональной квалификации персонала, тарификации и нормирования труда (с определенным участием в них государства и субъектов трудовых отношений), основополагающих параметров социального партнерства.

*Заработная плата* — вознаграждение за труд, т.е. денежная компенсация за определенное количество труда определенной сложности, требующей определенной квалификации в нормальных условиях и в течение определенного (нормативного) времени (Конвенция Международной организации труда № 95 «Об охране заработной платы», принятая в Женеве, 1949).

Составляющими заработной платы являются также:

- ◇ выплаты компенсационного характера за различные отклонения от нормы в процессе труда (тяжелые и вредные условия труда, труд в ночное время, сверхурочная работа и т.п.);
- ◇ гарантируемые законом (либо установленные соглашением или коллективным договором, трудовым договором) выплаты за нерабочее время (различного вида отпуска, простои, обучение с отрывом от производства и т.д.);
- ◇ выплаты стимулирующего характера независимо от источника — затраты на производство или прибыль.

*Системы оплаты труда* представляют собой совокупность правил и показателей, определяющих соотношение между количеством труда и мерой вознаграждения за него, т.е. устанавливающих связь между размером заработка и количеством и

качеством труда, обуславливающих определенный порядок его начисления.

Связь между нормированием, количественной и качественной оценкой труда с его оплатой реализуется через *тарифную систему* — совокупность нормативных материалов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий, т.е. определяется уровень оплаты труда различных групп работников с учетом их квалификации и условий производства; она учитывает обязанности работников, квалификационные требования к присвоению разрядов в зависимости от сложности и характера работ, их разнообразия и уровня ответственности. Основными ее элементами являются:

- ◇ тарифная ставка — фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат;
- ◇ тарифная сетка — совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов;
- ◇ тарифно-квалификационные справочники.

Главными составляющими системы оплаты труда работников сельскохозяйственных предприятий выступают:

- ◇ основная оплата труда, осуществляемая гарантированно и регулярно в соответствии с установленными нормами затрат труда;
- ◇ дополнительная оплата труда, которая производится при достижении более высоких производственных показателей как поощрение за хорошую работу.

*Основная оплата* осуществляется в двух формах — повременной и сдельной. Повременно оплачивается труд инженерно-технических работников и младшего обслуживающего персонала (сторожей, кладовщиков и т.п.). Для руководителей, специалистов обычно используется традиционная система должностных окладов. Должностной оклад — это абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. При сдельной форме оплаты труда оплачивается количество и качество произведенной продукции (работы) с учетом сложности и условий труда. Заработная

плата начисляется по установленным расценкам за каждую единицу произведенной продукции или выполненной работы и поэтому применяется там, где возможно учесть количество и качество труда. В зависимости от способа установления расценок сдельная форма оплаты труда может быть прямой (простой), сдельно-прогрессивной и сдельно-премиальной.

*Дополнительная оплата* применяется в форме доплат и надбавок к основной заработной плате, которые рассматриваются как важная составная часть тарифной системы оплаты труда и носят компенсационный или стимулирующий характер, а также в форме премий за конечные результаты труда.

*Контрактная система организации и оплаты труда* руководителей и специалистов наиболее полно обеспечивает интересы хозяйства и работников в рыночных условиях. Для них определяются показатели по конкретным участкам производства, при выполнении которых и в соответствии с действующей тарифной системой рассчитываются должностные оклады, гарантирующие минимальный уровень оплаты труда с учетом выполнения производственной программы и соблюдения сроков реализации продукции, а также при достижении индивидуальных производственных показателей. Например, для главного агронома основными показателями являются: оптимальные сроки посевов и посадки сельскохозяйственных культур, сжатые сроки уборки, снижение затрат на единицу продукции.

Дополнительный заработок и материальное вознаграждение определяются с учетом своевременного и качественного выполнения важнейших видов работ и выплачиваются по окончании работы (посева, сбора урожая, реализации продукции). По определенным работам контрактом могут предусматриваться поощрения по итогам года:

- ◇ премирование за результаты финансово-экономической деятельности;
- ◇ поощрение за внедрение научных достижений и передового опыта;
- ◇ вознаграждение за конкретную деятельность, обеспечившую прямой экономический эффект.

В акционерных обществах их члены являются как наемными работниками, так и совладельцами собственности (акционерами). Поэтому кроме заработной платы они могут и долж-

ны получать дивиденды по своим акциям. Источником для этого будет часть прибыли, оставшейся после уплаты налогов и отчислений согласно учредительным документам предприятия (организации).

**КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Дайте определение организации труда.
2. Какие задачи решаются при организации труда?
3. На каких принципах основана рациональная организация труда?
4. Какие формы организации труда характерны для сельскохозяйственных предприятий?
5. Как проявляются современные формы организации труда в сельскохозяйственных предприятиях?
6. Кто считается основателем современных методов нормирования труда?
7. Что определяет норма труда?
8. В каком нормативном документе отражаются основные положения нормирования труда?
9. Какие виды норм труда применяются?
10. Что собой представляет норма времени, в каких единицах и по какой формуле она исчисляется?
11. По какой формуле вычисляется норма выработки?
12. Для каких целей используется показатель нормы управляемости?
13. Что понимают под нормой численности работающих?
14. Какие методы нормирования труда используются?
15. В чем разница между оплатой труда и заработной платой?
16. Что такое тарифная ставка?
17. Какие формы и системы оплаты труда используются в сельском хозяйстве?
18. Какая система организации и оплаты труда соответствует рыночным условиям?

### 11.1. Понятие маркетинга и сущность маркетинговой деятельности предприятия

Термин «маркетинг» появился в названиях американских университетских курсов в начале 1900-х гг. Слово «маркетинг» происходит от английского market — рынок, т.е. маркетинг в буквальном смысле слова означает деятельность, связанную с рынком, где рынок понимается как область экономики и виды экономической деятельности, соединяющие производителя с потребителем, способствующие продаже произведенного продукта. Ученые до сих пор не выработали единого определения маркетинга. Различные национальные ассоциации маркетинга оперируют примерно 25 дефинициями (определениями), пытаясь выразить основное содержание этой категории. В одной из самых популярных и обстоятельных книг, посвященных маркетингу, «Основы маркетинга» ее автор, американский экономист Ф. Котлер приводит следующее определение: «Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена». Это определение сопровождается основным девизом маркетинга: «Найти потребность и удовлетворить ее», выражающим главную цель маркетинговых усилий.

Одно из кратких определений маркетинга: «Маркетинг — это прибыльное удовлетворение потребностей». Развивая его, американская маркетинговая ассоциация предлагает следующее определение: маркетинг — это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления ценностей для покупателей и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации и для заинтересованных в ней лиц. Маркетинг включает прогнозирование изменений в спросе, продвижение товара на рынок, обеспечение

потребностей рынка в товарах соответствующего качества в нужном объеме.

Главным направлением маркетинга является изучение рынка и его потребностей в тех или иных товарах и услугах, так как в условиях рыночных отношений любой предприниматель должен ориентироваться прежде всего на запросы потребителей, а не только на свои возможности. Он должен знать, нужен ли рынку именно этот товар или услуга, не получится ли так, что не будет сбыта производимого продукта.

*Цель маркетинга* — узнать и понять клиента настолько, чтобы товар или услуга точно соответствовали его потребностям и «продавали себя сами», т.е. минимизировать усилия по сбыту.

Сущность маркетинговой деятельности совпадает с основной целью предприятий — получение максимальной прибыли от своей деятельности. В современной рыночной экономике успех без маркетинга невозможен ни в одной сфере предпринимательства. Этим вызван активный интерес к маркетингу в современной России, где рыночные отношения активно развиваются.

Грамотная маркетинговая деятельность сельскохозяйственных предприятий по производству и переработке продукции базируется на трех основных принципах:

- ◇ тщательный учет потребностей, состояния и динамики общественного спроса на продукцию сельского хозяйства, а также рыночной конъюнктуры при выработке управленческих решений;
- ◇ создание условий для максимальной адаптации аграрного производства к требованиям рынка, целевых потребителей;
- ◇ воздействие на рынок, на потребителя с помощью всех доступных инструментов маркетинговой деятельности.

Маркетинговая служба современного предприятия представляет собой важное функциональное звено, деятельность которого является обязательным условием для выработки грамотных управленческих решений, ориентированных на рынок. Как свидетельствует практика, эту службу возглавляет специалист, способный сформулировать задачи по разработке новой и модернизации выпускаемой продукции (товаров) и, кроме того, владеющий информацией о рынках и покупателях.

Задачи маркетинговых подразделений сельскохозяйственных предприятий вытекают по сути из основных принципов маркетинга:

- ◇ сбор, обработка и анализ маркетинговой информации;
- ◇ выработка стратегических альтернатив и тактика выхода предприятия на рынок;
- ◇ анализ рыночной ситуации и составление обзоров конъюнктуры на товарных рынках;
- ◇ исследование конкурентов;
- ◇ выработка рекомендаций для организации эффективного сбыта продукции сельского хозяйства и ее переработки.

Основные функции маркетинга состоят в следующем:

- ◇ выявление круга запросов, потребностей, интересов потребителей;
- ◇ установление вида товаров и услуг, способных удовлетворить запросы потребителя;
- ◇ разработка товаров, нужных потребителю, выявление возможностей их производства и доставки потребителю;
- ◇ анализ рынка, прогнозирование рыночного спроса, определение потенциального рынка выгодного сбыта товара;
- ◇ выработка ценовой политики, изначальное установление цены товара;
- ◇ информирование потребителей о возможности приобретения товара, его качестве, преимуществах путем рекламы товара, проведение мероприятий по стимулированию приобретения и потребления товара.

### **11.2. Исследование рынка, этапы целевого маркетинга**

Работа в сфере маркетинга начинается с комплексного изучения внутренних и внешних рынков сбыта товаров. При этом определяется емкость рынка по отношению к данному товару, исследуются спрос и поведение потребителей, проводится анализ условий конкуренции, осуществляется оценка возможного воздействия неожиданных, неконтролируемых факторов политического, социального, природно-эко-

логического характера на изучаемый рынок. В зависимости от намечаемых масштабов и характера проникновения на рынок различают три вида маркетинговых стратегий.

*Массовый маркетинг* рассчитан на массовое производство и распространение одного товара и проводится с целью привлечения к его покупке возможно более широкого круга разнообразных потребителей. Основная стратегия массового маркетинга заключается в формировании максимально возможного потенциального рынка. Следовательно, снижаются издержки производства и цены на товары, а производитель выигрывает за счет увеличения объема продаж и соответственно прибыли. Классическим примером успешного использования этого принципа является организация Генри Фордом массового конвейерного производства автомобиля «Ford-T» черного цвета, массовое распределение через дилерскую сеть и массовая реклама этого товара.

В настоящее время эра массового маркетинга проходит вследствие интенсивного расслоения рынка, что обуславливает многообразие средств рекламы и каналов распределения. Все больше предприятий отказывается от унифицированного маркетинга и обращается к другим маркетинговым стратегиям.

*Товарно-дифференцированный маркетинг* ориентируется на производство двух и более товаров разного качества, с разными свойствами, в разном оформлении, отличающихся от товаров, продаваемых конкурентами. В этом случае товары не столько соответствуют различным сегментам рынка, сколько создают разнообразие для покупателей.

*Целевой маркетинг* заключается в разграничении рынков по видам, группам в зависимости от представленных на нем потребителей либо по региональному признаку и в разработке соответствующих товаров, способов их продвижения на рынок применительно к каждому из выделенных целевых рынков. Это наиболее современный вид маркетинга, и предприятия переходят от методов массового и товарно-дифференцированного маркетинга к технике целевого маркетинга, который помогает продавцам полнее выявлять имеющиеся рыночные возможности и создавать эффективные товары. Однако этот вид маркетинга самый сложный и трудоемкий. Целевой маркетинг предполагает проведение трех основных этапов (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Этапы целевого маркетинга

Первый этап — сегментирование рынка — разбивка рынка на четкие группы потребителей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары или комплексы маркетинга. Предприятия определяют способы сегментирования рынка, объемы полученных сегментов и оценивают привлекательность каждого из них. Основанием для сегментирования, его критериями служат географические, демографические, поведенческие признаки, покупательная способность потребителей.

Второй этап — выбор целевых сегментов рынка — оценка и отбор продавцом одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами. При недифференцированном маркетинге продавец пренебрегает различиями в сегментах, при дифференцированном — разрабатывает разные рыночные предложения для различных сегментов, а при концентрированном — выбирает один или несколько сегментов рынка.

Третий этап — позиционирование товара на рынке — установление места, позиции предприятия и товара по отношению к другим представленным на рынке продавцам и конкурирующим товарам, что обеспечивает конкурентное положение товара на рынке. В результате разработки детального комплекса маркетинга предприятие может занять позицию рядом с конкурентом или заполнить позиционную рыночную «нишу», «брешь», если таковая существует, благодаря чему товар займет конкурентоспособную позицию на рынке.

Эффективная деятельность современного сельскохозяйственного предприятия зависит от типа рынка, на котором она

осуществляет свою деятельность. Выделяют четыре типа (модели) рынков, для каждого из которых характерно специфическое поведение продавцов:

- ◇ рынок чистой конкуренции, состоящий из множества продавцов и потребителей какого-либо схожего товарного продукта. При этом отдельный потребитель или продавец не оказывает большого влияния на текущие рыночные цены товара. Сельскохозяйственная продукция в основном реализуется на рынке этого типа;
- ◇ рынок монополистической конкуренции, состоящий из множества потребителей и продавцов, которые совершают сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен, так как продавцы способны предложить потребителям разные варианты товара, отличающиеся друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением;
- ◇ олигополистический рынок, состоящий из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. На этот рынок трудно проникнуть новым претендентам, чем объясняется небольшое число продавцов;
- ◇ рынок чистой монополии — это всего один продавец, например государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. Так, в условиях плановой экономики продукция сельского хозяйства была монополистична.

### 11.3. Продвижение товара на рынок

Маркетинг — современный инструмент обращения товаров. Сегодня маркетинг требует гораздо большего, чем просто создать хороший товар, установить на него привлекательную цену и обеспечить его доступность для целевых потребителей. Чтобы завоевать своего покупателя, предприятия должны проводить комплекс маркетинговых коммуникаций (комплекс продвижения товаров).

*Маркетинговые коммуникации* — это средства, с помощью которых предприятия информируют, убеждают и напоминают

потребителям напрямую или косвенно о своих товарах и торговых марках. Маркетинговые коммуникации можно назвать «голосом» торговой марки и средством налаживания диалога и взаимоотношений с потребителями.

Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из шести основных инструментов воздействия:

- ◇ реклама — любая платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг. Главной функцией рекламы является индивидуализация продукта, однако реклама — дорогостоящее мероприятие;
- ◇ стимулирование сбыта — действия, способствующие совершению покупки: стимулирование потребителей, стимулирование сферы торговли, стимулирование торгового персонала предприятия. Например, потребителей стимулируют продажей сельскохозяйственной продукции без посредников (ярмарки, выставки-продажи и проч.);
- ◇ спонсорство — финансируемые мероприятия и программы, реализуемые с целью создания повседневных или специальных контактов потребителей с торговой маркой;
- ◇ связь с общественностью (публик рилейшнз, PR) — программы по продвижению товара, услуги или предприятия в целом посредством распространения о них коммерчески важных сведений в печатных средствах массовой информации или благожелательного представления по радио, телевидению или со сцены;
- ◇ прямой маркетинг — использование почты, телевидения, телефона, факса, электронной почты или Интернета с целью охвата потенциальных потребителей или предоставления им товаров и услуг без использования маркетинговых посредников;
- ◇ личные продажи - непосредственное взаимодействие с одним или несколькими потенциальными покупателями при проведении презентаций с целью ответов на вопросы и получения заказов.

Систематически категории маркетинговых коммуникаций представлены в табл. 11.1. Каждой категории присущи собственные специфические приемы коммуникации, такие, как торговые презентации, экспозиции в местах продажи товара, реклама с помощью сувениров, специализированные выставки и ярмарки, демонстрации, каталоги, торгово-рекламная литература, рекламно-информационные подборки для прессы,

плакаты, конкурсы, премии, купоны и зачетные талоны. Однако понятие коммуникации выходит за рамки этих средств и приемов. Внешнее оформление товара, его цена, форма и цвет упаковки, даже манеры и одежда продавца — все это информирует покупателя. Для достижения наибольшего коммуникативного эффекта предприятию необходимо координировать весь комплекс маркетинга, а не только комплекс продвижения товара на рынок.

Таблица 11.1. Основные виды маркетинговых коммуникаций

| Реклама  | Стимулирование сбыта  | Спонсорство   | Связи с общественностью  | Личные продажи   | Прямой маркетинг  |
|--|---|---|--|--|---|
| Объявления в СМИ<br>На упаковке<br>Наружная<br>Указатели в магазинах<br>Символы и логотипы<br>В местах продажи | Конкурсы, игры, розыгрыши, лотереи<br>Призы и подарки<br>Купоны и зачетные талоны<br>Компенсация дилерам<br>Долгосрочные программы<br>Продажа в нагрузку<br>Низкий процент по кредиту | Фестивали<br>Благотворительные мероприятия<br>Экскурсии на производство<br>Корпоративный музей<br>Уличные мероприятия<br>Спортивные мероприятия | Выступления<br>Семинары<br>Годовые отчеты<br>Участие в общественных мероприятиях<br>Лоббирование<br>Корпоративный журнал | Торговые презентации<br>Торговые встречи<br>Раздача образцов<br>Поощрительные программы<br>Специализированные выставки и ярмарки | Каталоги<br>Рассылка по почте<br>Телемаркетинг<br>Электронные покупки<br>Электронная почта<br>Рассылка по факсу |

Одно из самых сложных маркетинговых решений для предприятий — определение суммы средств, необходимых для эффективного продвижения товара. Размер бюджета сильно зависит от отрасли и самих предприятий. Для производителей промышленного оборудования бюджет продвижения товара составляет 5—10 % выручки, в пищевой промышленности — от

10 до 15 %. В каждой отрасли существуют как игнорирующие продвижение предприятия, так и те, кто делает на него основную ставку.

#### 11.4. Эффективность маркетинга

Важная задача маркетинга - оценка эффективности и продуктивности маркетинговой деятельности. Существуют два подхода к оценке маркетинговой эффективности:

- ◇ использование маркетинговых показателей для определения эффективности маркетинговых усилий. Показатели эффективности маркетинга — это критерии, при помощи которых формируются количественные оценки, позволяющие сравнивать и интерпретировать итоги маркетинговой деятельности;
- ◇ моделирование маркетинга-микс, позволяющее установить причинно-следственные связи и влияние маркетинговых мероприятий на конечные результаты и заключающееся в анализе информации — данных по отгрузке товаров, розничным продажам, ценам, расходам на информацию и продвижение. Эта информация служит основой для оценки эффективности отдельных видов деятельности. Моделирование маркетинга-микс особенно распространено на предприятиях, специализирующихся на выпуске фасованных товаров. Результаты оценки используют при распределении и перераспределении затрат. В этом случае можно определить, какая часть рекламного бюджета тратится впустую, вычислить оптимальные и минимально допустимые уровни затрат. Моделирование маркетинга-микс позволяет точно определить эффективность отдельных видов маркетинговой деятельности, но недостаточно действен при оценке совокупности различных маркетинговых элементов.

Одни показатели эффективности маркетинга так или иначе связаны с покупателями, например с их установками и поведением. Другие показатели — доля рынка, относительная ценовая премия, прибыльность — относятся к торговым маркам. Кроме того, можно отслеживать множество показателей внутреннего характера, например инновационность предприятия,

контролируя объем продаж, приходящийся на недавно выпущенные товары.

Долю предприятия на рынке определяют, используя три показателя:

- ◇ общую долю рынка — продажи предприятия в процентах суммарного объема продаж всех предприятий на рассматриваемом рынке;
- ◇ долю обслуживаемого рынка — объем продаж предприятия в процентах от совокупного объема продаж на обслуживаемом предприятием рынке (сегменте); здесь под обслуживаемым рынком понимаются все покупатели, которые способны и готовы приобрести предлагаемый предприятием товар. Доля обслуживаемого рынка всегда больше общей доли рынка предприятия. Владея 100 % обслуживаемого рынка, предприятие может иметь относительно небольшую долю рынка в целом;
- ◇ относительную долю рынка — это доля рынка предприятия, соотношенная с долей рынка ее основного конкурента. Если относительная доля рынка превышает 100 %, значит, предприятие является лидером рынка, если равна 100 % — предприятие претендует на лидерство. Положительная динамика этого показателя указывает на то, что предприятие постепенно догоняет своего основного конкурента.

Изменение доли рынка, как правило, является функцией четырех переменных:

Общая доля рынка =  $P/ЛЦ$ ,

где  $P$  (проникновение на рынок) — процент потребителей, которые совершают покупки товаров предприятия, от общей численности потребителей;  $Л$  (покупательская лояльность) — процент покупок, которые потребители совершают в предприятии, от общего числа их покупок аналогичных товаров во всех предприятиях;  $Я$  (покупательская избирательность) — средняя стоимость покупки в предприятии, выраженная в процентах стоимости средней покупки в средней организации отрасли;  $Ц$  (ценовая избирательность) — средняя цена по предприятию в процентах средней цены по всем предприятиям.

*Издержки на маркетинг* включают в себя расходы на организацию маркетингового обследования, подготовку маркетингового плана, рекламу, продвижение товара до потребителя

и организацию продаж, послепродажное гарантийное обслуживание, упаковку, содержание специалистов маркетинговой службы. Они могут быть выражены фиксированными наценками в рублях или процентах на единицу реализованной продукции или полученной прибыли.

Основным управленческим показателем является соотношение маркетинговых затрат и объемов продаж. Например, доля маркетинговых затрат составляет 25 % объемов продаж и включает пять отдельных показателей: расходы на торговый персонал (8 %), затраты на рекламу (5 %), затраты на стимулирование сбыта (6 %), расходы на маркетинговые исследования (2 %) и административные расходы (4 %). Менеджеры должны контролировать эти показатели маркетинговой деятельности.

Динамика соотношения маркетинговые затраты/объем продаж должна рассматриваться совместно с общим финансовым состоянием предприятия, что позволяет определить, как и где предприятие «зарабатывает». Финансовый анализ применяется для разработки стратегий, эффективных не только с точки зрения продаж, но и показателей прибыльности стратегий.

В сельскохозяйственной отрасли в зависимости от объектов исследования эффективность системы маркетинга можно определять на уровне:

- ◇ АП К страны (региона) в целом как степень удовлетворения потребностей конечных потребителей продукции АПК;
- ◇ отдельных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий как эффективность работы маркетинговой службы в целом или ее отдельных структур;
- ◇ осуществления отдельных маркетинговых мероприятий для выхода на новые сегменты рынка, изменения ценовой политики, проведения рекламной кампании, выставок, презентаций и т.д.

На уровне сельскохозяйственных предприятий, а также отдельных маркетинговых мероприятий эффективность маркетинговых решений можно определить по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{мр}} - \mathcal{E}/C,$$

где  $\mathcal{E}$  — полученный эффект в целом по сельскохозяйственному предприятию (или по отдельному маркетинговому меро-

приятно), руб.; С — общие издержки предприятия на маркетинг (или отдельные маркетинговые мероприятия), руб.

Важно анализировать эффективность маркетинговых решений в динамике и сопоставлять их с аналогичными показателями в конкурирующих сельскохозяйственных предприятиях.

Маркетинг как составная часть предпринимательской деятельности отражается в бизнес-планах, где ему отводятся специальные разделы.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Когда и где появился термин «маркетинг»?
2. Дайте определение маркетинга.
3. Какие задачи решает маркетинг?
4. В чем состоят функции маркетинга?
5. Какую цель преследует маркетинг?
6. Какие маркетинговые стратегии вам известны?
7. В чем суть целевого маркетинга?
8. Какие этапы проводятся в целевом маркетинге?
9. Что собой представляют маркетинговые коммуникации?
10. Какие типы рынков продукции сельского хозяйства существуют?
11. Из каких элементов состоит комплекс маркетинговых коммуникаций?
12. Что такое прямой маркетинг?
13. Какие затраты входят в состав издержек на проведение маркетинга?
14. Какой показатель характеризует инновационность предприятия?
15. Как рассчитывается общая доля рынка?
16. Как определяется эффективность системы маркетинга на уровне предприятия?

### 12.1. Система планирования на предприятии: принципы и методы

*Планирование* — одна из составных частей управления, состоящая в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения. Осуществляют планирование отдельных сфер деятельности, видов ресурсов, например производственное, финансовое, социальное планирование. Планирование в директивной форме присуще централизованно управляемой экономике, где ведущую роль играют государственные планы. В экономике рыночного типа более распространено бюджетное планирование, планирование на уровне предприятий, а государственное планирование носит преимущественно индикативный, ориентирующий характер. Планирование включает принятие плановых решений уполномоченными на то органами, лицами.

В сельском хозяйстве планирование базируется на определенных принципах, которыми необходимо руководствоваться при составлении планов. Они имеют объективную основу и могут использоваться при любых социально-экономических отношениях, продолжают действовать при изменении аграрной политики.

Основными принципами планирования являются следующие:

- ◇ непрерывность — процесс планирования должен осуществляться на предприятии постоянно, разрабатываемые планы должны приходиться на смену друг другу по мере их выполнения, систематически корректироваться;

## 12.1. Система планирования на предприятии: принципы и методы 163

- ◇ точность — планы должны быть конкретизированы и систематизированы в той степени, в которой позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия;
- ◇ гибкость — планы должны менять свои параметры, отражая изменения внешней или внутренней среды;
- ◇ оптимальность — на всех этапах планирования должна присутствовать возможность выбора наиболее эффективного варианта решений, обеспечивающего или максимизацию прибыли, или минимизацию затрат, или достижение других целей организации;
- ◇ экономичность — расходы на планирование должны быть соизмеримы с выгодой, получаемой в результате реализации грамотно составленных планов развития организации на длительную и краткосрочную перспективу.

В планировании используется совокупность специальных правил, приемов и методов разработки планов.

*Методы планирования* — совокупность приемов и способов, используемых для расчета плановых показателей и плана в целом.

Суть основных методов планирования, применяемых в сельском хозяйстве, сводится к следующему:

- ◇ абстрактно-логический метод — изучение определенных явлений и процессов, выделение общих существенных признаков, что позволяет абстрагироваться от предмета исследования и с помощью логики осуществить познавательную деятельность;
- ◇ балансовый метод — разработка натуральных и стоимостных балансов, среди которых выделяют трудовые, материальные, земельных угодий, энергетические, финансовые и др.; метод позволяет скоординировать и увязать все показатели и достичь сбалансированности количественных пропорций;
- ◇ программно-целевой метод — выбор реально поставленной цели функционирования и разработка в соответствии с ней нескольких вариантов взаимосвязанных экономических и социальных программ развития предприятия;
- ◇ метод сравнительного анализа — выявление лучших результатов среди существующих, определение факторов, обеспечивающих получение заданных результатов;
- ◇ расчетно-конструктивный метод (вариативный) — выбор наиболее эффективного варианта достижения конечной цели

предприятия и обоснование мероприятий по освоению оптимального варианта решения; метод применяется наиболее часто при разработке перспектив развития отдельных направлений деятельности предприятия — финансовой, экономической и т.д.;

- ◇ экономико-математический метод — оптимизация производства в целом или отдельных технологических процессов, а также выбор оптимальных организационно-экономических и технико-технологических решений. Метод позволяет найти наилучший вариант использования материально-технических ресурсов предприятия, перспективных направлений практических действий для получения оптимальных результатов;
- ◇ нормативно-ресурсный метод — экономическая оценка производственного потенциала хозяйства (подразделения) по основным факторам процесса производства.

*План* — научно обоснованная программа экономического и социального развития предприятия, его подразделений на определенный период, обязательная для выполнения и включающая систему производственных и социально-экономических мероприятий по реализации поставленной цели и конкретных задач.

По продолжительности периода, для которого разрабатывается план, выделяют: стратегический, тактический, оперативный (текущий) планы, различия между которыми определяются возможностями вариативного изменения ресурсов, сроков прогнозирования результатов и особенностей хозяйственной деятельности предприятия. Так, стратегическая перспектива позволяет в течение длительного периода времени поменять все ресурсы и факторы производства без потери результативности деятельности. Тактические планы охватывают период времени, когда одни ресурсы можно варьировать в широких пределах, а другие — лишь ограниченно. Оперативный уровень планирования отвечает краткосрочной перспективе, когда возможности регулирования существуют лишь для ограниченного числа факторов производства и в определенных пределах. В зависимости от особенностей деятельности и масштабов предприятия конкретные периоды, которые рассматриваются как стратегический, тактический, оперативный, могут сильно различаться.

При разработке планов на уровне предприятия осуществляется следующая последовательность действий:

- ◇ анализ и оценка внутренней и внешней среды;
- ◇ определение стратегических альтернатив;
- ◇ выбор стратегии;
- определение стратегических целей;
- ◇ разработка стратегического плана (план организационно-хозяйственного устройства, план социально-экономического развития предприятия);
- ◇ среднесрочное планирование (бизнес-план инвестиционного проекта, бизнес-план предприятия);
- ◇ текущее планирование (годовой производственно-финансовый план, производственные планы отделений, ферм, участков);
- ◇ обратная связь между уровнями планирования, которая обеспечивает отсутствие противоречий и реализацию целей планирования на различных уровнях;
- ◇ оперативное планирование — технологические рабочие планы по периодам работ, хозрасчетные задания, сметы, планы-наряды, декадные, месячные и квартальные плановые задания в животноводстве, промышленных производствах;
- ◇ реализация планов;
- ◇ контроль результатов выполнения планов.

Стратегическое планирование осуществляется на долгосрочную перспективу (более 5 лет) и подразумевает формулирование целей, задач, масштабов и сфер деятельности предприятия на качественном уровне или в виде общих количественных ориентиров (рис. 12.1).

*Стратегический* (перспективный) *план* (план организационно-хозяйственного устройства) сельскохозяйственного предприятия — документ, обеспечивающий сохранение преемственности в развитии и реализации перспективы вне зависимости от смены руководства, включающие направления и показатели, ориентированные на заданную перспективу. Основной целью перспективного планирования являются разработка и осуществление мер по повышению конкурентоспособности производимой продукции, выбор направлений наиболее рационального использования материальных и финансовых ресурсов.



Рис. 12.1. Уровни планирования и виды планов, разрабатываемых на предприятии

*План организационно-хозяйственного устройства* состоит из двух частей:

- 1) перспективы развития рациональной системы ведения производства по комплексу отраслей. Основные элементы:
  - ◇ юридический статус сельскохозяйственного предприятия;
  - ◇ природные и организационно-экономические условия производства;
  - ◇ специализация, концентрация и масштабы хозяйства, внутрихозяйственных подразделений и отраслей; система ведения растениеводства и животноводства, вспомогательных производств, подсобных предприятий и промыслов;
  - ◇ капитальные вложения, основные средства; электрификация, механизация и автоматизация сельскохозяйственного производства;

## 12.1. Система планирования на предприятии: принципы и методы 167

- ◇ рабочая сила, ее воспроизводство;
- ◇ результативные показатели;
- 2) перспективы социального развития трудового коллектива (объектом социального планирования является коллектив предприятия, а предметом — социальная сфера его жизнедеятельности).

*План социального развития сельского производственного коллектива* представляет собой научно обоснованную комплексную программу преобразований, направленных на совершенствование социальной структуры коллектива, духовных и физических качеств работников, рост их материального благосостояния. Основной его целью является обеспечение требуемого уровня социального развития коллектива. План включает следующие разделы: совершенствование социальной структуры коллектива и социально-экономических условий, стимулирование труда, развитие инфраструктуры, личного подсобного хозяйства, повышение социальной активности работников.

Таким образом, перспективный план предприятия выступает основой его рациональной деятельности и формируется исходя из собственных интересов предприятия, действующих программ, с учетом прогноза конъюнктуры рынка.

*Планирование на среднесрочную перспективу* (1—5 лет) позволяет определить ресурсы, необходимые предприятию для реализации стратегического плана. Разработка среднесрочных планов предполагает определение стратегии производственной и маркетинговой деятельности сельскохозяйственного предприятия на среднесрочную перспективу на основе действующего законодательства, информации о конъюнктуре рынка и оценки собственных возможностей. Предприятие самостоятельно определяет основные направления и базовые параметры своего функционирования. Среднесрочный план более конкретен, включает разработку производственной и социальной программы, т.е. систему ведения хозяйства с обоснованием развития производственной и социальной инфраструктуры предприятия.

При разработке планов на среднесрочную перспективу следует учитывать, что по объемам производства рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия будет дефицитным еще довольно длительный период. Вместе с тем ограничи-

телями станут качество, ассортимент и цена продукции. Поэтому другим важнейшим компонентом стратегии развития хозяйства является выбор технологий, обеспечивающих наименьшие удельные затраты на единицу произведенной и реализованной продукции. Кроме того, поскольку социальные параметры в значительной мере определяют долговременные намерения работающих, а также пенсионеров и других владельцев долей, они должны быть четко обозначены на перспективный период. Это относится к мерам по охране труда и улучшению его условий, устранению безработицы, подготовке и повышению квалификации кадров и др.

*Бизнес-план* можно отнести и к среднесрочному планированию, так как он может охватывать период от 3 до 5 лет, и к текущему планированию, если он охватывает период до одного года. Это документированный результат исследования и обоснования конкретного направления деятельности предприятия на определенном рынке. Предприятие может иметь одновременно несколько бизнес-планов, различающихся степенью детализации обоснований. В малом предпринимательстве бизнес-план и план предприятия могут совпадать и по объему, и по содержанию.

Необходимость в составлении бизнес-плана возникает, как правило, в следующих случаях: при организации или реорганизации предприятия, изменении его организационно-правовой формы, изменении направлений его производственной и коммерческой деятельности, при выходе на внешний рынок, привлечении инвестиций.

В большинстве случаев бизнес-план развития сельскохозяйственного предприятия мало отличается от производственно-финансовых планов совхозов и колхозов, поскольку разрабатывается формально и не достигает поставленных целей.

В условиях рыночных отношений особое значение приобретает разработка текущих планов.

*Разработка текущих планов* в настоящее время принципиально отличается от этой работы в дореформенный период: сейчас предприятия полностью самостоятельны в определении объемов производства, продуктивности земли и животных, каналов реализации продукции, в изыскании источников финансирования и по ряду других показателей.

В этих условиях важной задачей руководства предприятия становится развитие маркетинга. В свою очередь в обязанности маркетинговой службы входят изучение рынка, прогнозирование спроса на продукцию, планирование ассортимента, ценообразование, изучение спроса и предложений по материально-техническому обеспечению.

Основой для составления годового производственно-финансового плана деятельности сельскохозяйственного предприятия, представляющего собой программу работы хозяйства на конкретный календарный год, является стратегическое и среднесрочное планирование. В годовом плане сохраняются количественные и качественные показатели, рассчитанные на ряд лет: специализация, состав и размеры отраслей, мелиорация земель, освоение севооборотов, расширение площадей под определенные культуры, рост поголовья скота, строительство зданий и сооружений, размеры инвестиций. Годовой план разрабатывают по большему числу показателей, детализируют сроки выполнения заданий, доводят их до исполнителей.

При формировании годового плана производственно-финансовой деятельности используют различные методы планирования. В отсутствие нормативов применяют вспомогательные формы, которые прилагают к плану. С их помощью рассчитывают потребность в семенах, кормах, включая страховые и переходящие фонды, минеральных удобрениях, определяют число работников и фонд заработной платы, сумму амортизационных отчислений, себестоимость продукции по статьям затрат и т.д. Основной бланк плана производственно-хозяйственной деятельности предприятия содержит около 30 форм, которые группируются по следующим основным разделам: юридический статус, организационная структура, основные экономические показатели производственно-финансовой деятельности, основные показатели производственной программы, ценообразование, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность. Разделы «Ценообразование» и «Финансовый план» обычно не заполняются, хотя именно они характеризуют уровень рыночных отношений, так как многие сельскохозяйственные предприятия в результате реформ, сокращения производства, недостатка средств и задолженности оказались в стороне от цивилизованных рыночных отношений. Однако ни

одно предприятие не может осуществлять производственно-финансовую деятельность без плана.

Годовые формы планов внутрихозяйственных подразделений (отделений, бригад) разрабатывают, обращаясь к формам, методике и порядку составления годового плана всего хозяйства. При их разработке используют формы, рекомендуемые Минсельхозом РФ. Качество разработки планов оказывает непосредственное влияние на развитие хозрасчетных отношений на предприятии. Они содержат в основном технико-экономические показатели производственной деятельности и плановые сметы затрат.

*Оперативное планирование* — система расчетов по текущему регулированию процесса производства, обеспечивающих ритмичную работу предприятия, как правило, на срок до одного года. В процессе оперативного планирования осуществляются разработка и своевременное доведение до отделений, цехов, участков (бригад, ферм, звеньев) программ по производству и реализации продукции и услуг в установленные сроки при рациональном использовании ресурсов. Посредством оперативного планирования осуществляется систематический контроль за ходом процесса производства. По срокам составления и действия оперативные планы наиболее близки к производственному процессу и тесно с ним связаны, их составляют регулярно (декадные, месячные, квартальные плановые задания и др.), что придает им свойство непрерывности.

В *растениеводстве* разрабатывают:

- ◇ оперативные рабочие планы по периодам сельскохозяйственных работ — весенний, включая подъем ранних паров; ухода за растениями, парами и сеноуборки; уборки ранних зерновых, посева озимых и продажи зерна; уборки поздних культур и зяблевой вспашки; зимний;
- ◇ планы-наряды на выполнение отдельных работ;
- ◇ оперативные планы реализации продукции с указанием объемов и сроков ее продажи на рынке с учетом периода уборки и переработки;
- ◇ оперативные планы обслуживания техники.

Составляют планы-графики работ вспомогательных и обслуживающих производств — ремонтной мастерской, автотранспорта, живой тягловой силы, складского хозяйства.

В *животноводстве* составляют оперативные планы по производству и реализации продукции, размещению поголовья на территории хозяйства, покупке и продаже скота и кормов по периодам года в межхозяйственных объединениях, использованию пастбищных угодий и зеленого конвейера, графики обеспечения ферм кормами.

Подсобные производства разрабатывают оперативные планы на периоды приема продукции, ее переработки и реализации.

Оперативные планы должны быть связаны между собой планами использования трудовых ресурсов, тракторов, сельскохозяйственных машин и автопарка.

### **12.2. Назначение бизнес-плана и характеристика его разделов**

В условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде и внутри самого предприятия. Это возможно, если выполняется несколько условий:

- ◇ администрация и инвестор правильно оценивают реальное финансовое положение предприятия и его место на рынке, понимают суть процессов, происходящих на рынке, во внешней среде и внутри самого предприятия;
- ◇ существуют конкретные цели, к достижению которых стремится предприятие; при постановке целей предприятия менеджер активно использует планирование;
- ◇ каждый шаг плана строго контролируется и выполняется.

Бизнес-план — форма представления плана бизнеса, содержащая всестороннее описание существующего и планируемого бизнеса, среды, в которой предполагается его развитие, и управления, в котором он нуждается. Он составляется для внутренних и внешних целей. В связи с этим различают бизнес-план инвестиционного проекта и бизнес-план предприятия. В подавляющем большинстве случаев бизнес-план предприятия начинают составлять, когда необходимо привлечь инвестиции.

*Внешними целями*, для которых составляется бизнес-план предприятия, являются:

- ◇ обоснование необходимости привлечения дополнительных инвестиций или заемных средств;
- ◇ демонстрация имеющихся у предприятия возможностей;
- ◇ привлечение внимания инвесторов и банка, убеждение их в значительной эффективности инвестиционного проекта и высоком уровне менеджмента предприятия.

Каждый инвестор желает оценить выгодность инвестирования в предлагаемый проект и оценить соотношение возможной отдачи от проекта и рискованности вложений, а лучший способ для этого — проанализировать бизнес-план инвестиционного проекта.

*Бизнес-план инвестиционного проекта* — документированное представление выгоды вложения инвестиций. Он дает инвестору ответ на вопросы: стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект; при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.

Грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта является обязательным условием получения банковского кредита. Его отсутствие у заемщика говорит о низком профессиональном уровне менеджмента предприятия, и получение кредита в банке будет практически невозможным. Кроме того, в будущем банк будет оценивать выдачу кредита такому предприятию как высокорисковую операцию и, учитывая более высокий риск невозврата кредита, обязательно увеличит процент по кредиту и кредит соответственно станет дорогим и невыгодным.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта состоит из нескольких основных разделов.

1. Резюме (вводная часть) содержит основные положения проекта, цели и задачи, степень новизны предлагаемой продукции (услуг), сведения об объемах ожидаемых продаж, затратах, прибыли, сроках возврата кредитов.
2. Описание предприятия и отрасли — информация о предприятии, которое предлагает инвестиционный проект, его полные реквизиты, информация об учредителях и их реквизиты, цели

предприятия, сведения о руководстве, история предприятия, его достижения, организационная структура, основные производимые продукты и место предприятия на рынке.

3. Описание товара (услуг) — потребительские свойства товара (услуг), отличие от товаров (услуг) конкурентов, технические параметры и т.п.
4. Стратегия маркетинга - прогноз цен, каналы сбыта, реклама, анализ внешних и внутренних факторов реализации, анализ сильных и слабых сторон предприятия, прогнозирование объемов продаж.
5. Производственный план — расчетная потребность в производственных мощностях, их площадь, потребность в дополнительном оборудовании и материальных ресурсах, трудоемкость производства продукции, издержки и себестоимость производимой продукции и т.д., предложения по поставке сырья, материалов и комплектующих с полным перечнем условий (по цене, качеству, количеству), перечень базовых производственных операций, а также операций по утилизации отходов и обеспечению охраны окружающей среды и т.д.
6. Организационный план — организационно-функциональная структура предприятия, штатное расписание, порядок взаимодействия между службами предприятия, потребность в рабочей силе, условия труда, организация оплаты труда и т.п.
7. Финансовый план — прогноз доходов и расходов, баланс денежных поступлений и платежей, сводный баланс активов и пассивов предприятия, общая потребность в инвестировании и предполагаемые источники финансирования, расчет срока окупаемости проекта и график достижения точки безубыточности, потребность в оборотном капитале и оптимальных запасах ресурсов и др.
8. Анализ рисков проекта — дается описание возможных рисков проекта и их характеристика, а также стратегия по их минимизации.

*Внутренние цели* — планирование бизнеса, обучение и проверка знаний менеджмента предприятия, понимания им рыночной среды и реального положения предприятия на рынке, повышение эффективности производственной и реализационной деятельности организации, улучшение социальных условий труда и отдыха работников.

Для четкого видения и понимания внутренних целей необходимо составлять бизнес-план предприятия. К сожалению, несмотря на стремительное развитие интереса к бизнес-планированию, еще немногие предприятия АПК России занимаются разработкой бизнес-планов, при этом значительная часть планов не полностью соответствует международным требованиям, содержит недостоверные или недостаточно обоснованные данные. В то же время широко распространена практика составления документов под таким же названием, предназначенных для обоснования получения краткосрочных (на срок 2—6 месяцев) льготных кредитов с гарантией возврата под урожай текущего года.

Для оценки возвратности предоставляемых АПК бюджетных ресурсов для льготного кредитования большая часть предприятий разрабатывает бизнес-план развития сельхозпредприятия на предстоящий календарный год. Это объясняется стремлением установить горизонт планирования, сопоставимый с годовым циклом планирования государственного бюджета. Однако у реальных инвесторов, желающих эффективно и надежно вложить капитал, такие планы не вызывают доверия. Причина в том, что одним из основных общеметодологических принципов прогнозирования развития бизнеса является завершенность планируемых процессов, которая при годичном горизонте планирования не отражает реальную стратегию развития бизнеса в кредитуемом хозяйстве и окончание последствий инвестиционного действия в силу инерционности технической, технологической и организационной составляющих сельскохозяйственного производства. Минимальная длительность любого связанного с инвестициями хозяйственного решения в растениеводстве из-за последствий различных факторов на последующее развитие хозяйства, как правило, не может быть меньше цикла применяемого севооборота, а в животноводстве — времени полного оборота стада. Следовательно, годовые бизнес-планы не отражают завершенность бизнес-процесса (вид деятельности предприятия, осуществляющийся по отдельной стратегии относительно продуктов и рынков, результат которого входит в общую стратегию бизнеса) за столь краткие сроки и не позволяют оценить реальную эффективность вкладываемых средств. Более того, по этим

планам нельзя определить, что будет с предприятием на следующий день после завершения кредитного периода. Ясно, что во втором случае нет реальной надежды на своевременный и полный возврат кредита. Поэтому инвесторы, рассматривающие возможность предоставления кредита даже на один-два года, требуют предоставления бизнес-плана на срок больше срока возврата кредита не менее чем на год.

Краткосрочные бизнес-планы не устраивают и лизингодателей, так как срок платежей лизингополучателей за поставленную технику и племенной скот растягивается на 4—8 лет. Как правило, представленный в бизнес-плане период деятельности предприятия лизингополучателя должен превышать срок полного расчета с лизингодателем.

Форма бизнес-плана окончательно не сложилась, и существует несколько вариантов, которые незначительно различаются по числу и содержанию разделов.

Наименования основных разделов бизнес-плана и их содержание приведены ниже.

1. Возможности предприятия, его краткая характеристика — название предприятия, его адрес, форма собственности, стратегия и основные мероприятия по осуществлению проекта, краткая характеристика работы предприятия за последний год, оценка его платежеспособности, экономическое обоснование сроков возврата заемных средств и заключение о целесообразности проекта.
2. Виды производимой товарной продукции и услуг, их качество и краткая характеристика — описание всех товаров и услуг, которые производятся в хозяйстве, характеристика устойчивости ее реализации, основные каналы реализации, качество продукции, ее экологические свойства, использование патентов, лицензий в производстве и реализации.
3. Краткая характеристика рынков сбыта (характеристика конкурентов) — анализ возможности предприятия занять определенную нишу на рынке, сегменты исследуемого рынка, оценка емкости рынка, его перспективности, цена и качество продукции конкурентов.
4. План маркетинга и его стратегия — стратегия маркетинга, ценообразования, возможные затраты на маркетинг (реклама,

сервис и т.д.), рекламная политика, формирование общественного мнения о предприятии.

5. Производственный план — аналогичен соответствующим разделам перспективных и годовых планов.
6. Организация и управление предприятием — организационная структура предприятия, управленческий персонал, кадровая политика, правовое обеспечение деятельности предприятия (на основе производственно-финансового плана).
7. Оценка рисков и страхование — наиболее вероятные риски в процессе производства продукции и ее реализации, вероятность их наступления, разработка методов предотвращения или реагирования на различные ситуации, программы страхования от рисков.
8. План трудовых ресурсов и социальных отношений - возможности привлечения работников, их заработная плата, социальная инфраструктура (исходя их возможностей хозяйства).
9. План инвестиций — расчет потребности в инвестициях, основывающийся на перспективных и среднесрочных, годовых планах деятельности.
10. Финансовый план и стратегия финансирования — рассмотрение нескольких сценариев финансового плана с учетом вероятных ситуаций в производстве и на рынке, разработка стратегий финансирования.
11. Национальные, региональные, хозяйственные и социальные выгоды от осуществления бизнес-плана.

### **12.3. Производственная программа и производственная мощность**

Производственная программа включает разработку всех факторов производства в отраслях растениеводства, животноводства, вспомогательных, обслуживающих и промышленных производств, формирование издержек производства.

*Технологические карты* являются основным объективным источником информации при планировании производственной деятельности и содержат данные о составе, сроках выполнения и трудоемкости операций, затратах основных и вспомо-

### 12.3. Производственная программа и производственная мощность 177

гательных материалов, об используемом оборудовании, а также ожидаемый результат работ — нормы и планируемые объемы выхода готовой продукции (основной и побочной, используемых отходов и т.п.). При этом технологическая карта должна соответствовать конкретному полю, стаду или другому объекту, используемому оборудованию, интенсивности технологического процесса и необходимому ресурсному обеспечению. Поэтому при разработке бизнес-плана предприятия составляется такой набор технологических карт, который отражал бы планируемое развитие и совершенствование производства.

*Программа развития растениеводства* включает разработку следующих основных форм: производство и себестоимость продукции, потребность в семенах для посева, использование минеральных и органических удобрений.

Посевные площади сельскохозяйственных культур устанавливаются в следующем порядке: 1) уточняется состав сельскохозяйственных угодий и обосновывается их использование; 2) культуры размещаются в введенных или осваиваемых севооборотах с учетом предшественников и принятого чередования культур, после чего составляется сводная таблица размещения культур в севооборотах и определяются общие посевные площади; 3) обосновывается плановая урожайность сельскохозяйственных культур на основе показателей средней (как более устойчивой) урожайности за последние 5 лет с использованием различных методов планирования; 4) рассчитывается возможный выход валовой продукции на основе посевных площадей в полях севооборотов и плановой урожайности; 5) определяется общая потребность хозяйства в продукции растениеводства; 6) выявляется избыток (или недостаток) продукции по культурам или группам культур путем сопоставления возможного производства продукции растениеводства с потребностью; 7) уточняются посевные площади под отдельные культуры на основании полученных данных; 8) составляется баланс пашни и окончательно уточняются посевные площади и их размещение в полях севооборотов на планируемый год.

Увязка отраслей растениеводства и животноводства осуществляется через кормопроизводство, что позволяет установить

реальные балансы продукции растениеводства, уточнить объемы ее продажи, расходы на корма, семена, переработку и т.д.

Программа развития растениеводства завершается расчетом себестоимости производства, который проводится в соответствии с Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве.

*Планирование в животноводстве* начинается с определения месячного состава и структуры стада по видам, половозрастным группам и породам животных, порядка ремонта и увеличения поголовья животных в стаде за счет его пополнения собственным ремонтным поголовьем и (или) путем закупок животных на стороне.

На основании плана годового оборота стада, обеспечивающего получение необходимого для реализации объема продукции и (или) поддержания устойчивой структуры стада или заданного увеличения (сокращения) поголовья скота в каждой группе, производится расчет месячного поголовья животных и объема выпускаемой продукции с учетом ожидаемой продуктивности стада при тех или других условиях содержания и кормления. Данные годового оборота стада составляют основу исчисления потребностей скота в кормах, численности рабочих и фонда заработной платы в животноводстве, себестоимости продукции животноводства.

Потребность в кормах рассчитывают для каждой отрасли животноводства по половозрастным группам животных исходя из обоснованных норм кормления на голову. В хозяйстве должны производиться достаточные объемы различных видов кормов.

При разработке производственной программы в животноводстве, например в молочном скотоводстве, определяются последовательно: 1) среднегодовое поголовье коров, 2) выход приплода (голов, в живой массе, ц), 3) продуктивность коров, 4) валовой надой, 5) выход побочной продукции, 6) распределение основной продукции внутри предприятия (на корм, натуральная оплата и т.д.) и по каналам реализации, 7) стоимость созданной продукции в молочном скотоводстве.

*Производственная программа вспомогательных и обслуживающих производств* (например, ремонтной мастерской) составляется на основе программ растениеводства и животно-

водства и позволяет определить потребность в энергетике хозяйства, разработать систему технического обслуживания и ремонта, которая включает: обкатку машин, технические уходы, периодический технический осмотр, ремонты машин, хранение машин и требует соответствующих затрат (запасные части, заработная плата рабочих, амортизация здания и оборудования и т.д.), которые включаются в смету общих затрат мастерской и плановую смету затрат на производство с разбивкой по кварталам и месяцам.

*Производственная программа промышленных подразделений* включает учет перерабатывающих мощностей, количества поступающей на переработку продукции, загрузку производственных мощностей и др. по месяцам и кварталам планируемого года.

#### 12.4. Основные показатели бизнес-плана

Бизнес-план разрабатывается на основе технико-экономических показателей, норм и нормативов, научно-производственных рекомендаций, основных показателей уровня развития хозяйства, договорных обязательств и т.д.

*Показатель* — это качественно определенная переменная величина, которой может соответствовать множество количественных значений. Показатели подразделяются на следующие группы:

- ◇ количественные — отражают объемы производства валовой, товарной продукции, численность работников и др. в величинах (тоннах, рублях, человеко-часах и т.д.);
- ◇ качественные — относительные величины, выражающие соотношение между количественными показателями (производительность труда, урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных). Качественные показатели имеют количественную определенность, а количественные — качественную характеристику;
- ◇ натуральные — характеризуют материально-вещественное содержание плана предприятия и измеряются в единицах каждого вида товара, продукции, сырья (штуки, метры, килограммы и т.д.);

◇ стоимостные — определяют общее количество созданной продукции, реализованного товара в денежном выражении.

В процессе расчета технико-экономических показателей учитывают нормы и нормативы.

*Норма* — мера затрат труда и расхода сырья, материалов в абсолютном измерении на производство единицы продукции (работ, услуг) в соответствующих условиях (норма обслуживания, норма численности, нормы качества, норма естественной убыли и т.д.).

*Норматив* — относительный показатель степени использования средств производства при современной технике и технологии, организации труда и высокой квалификации персонала (запасы сырья, объем незавершенного производства, нормативы использования орудий труда). Нормативы получают аналитическим или расчетным путем (на 1 га посева, одно животное и т.д.).

Правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития организации, т.е. в конечном счете отвечает на самый важный для предпринимателя и инвестора вопрос: стоит ли вкладывать деньги в проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств? С этой целью определяются следующие показатели: чистый дисконтированный доход, рентабельность инвестиций, период окупаемости.

*Чистый дисконтированный доход* (ЧДД, другие названия: интегральный эффект, Net Present Value — *NPV*) — важнейший показатель эффективности проекта, определяемый как накопленный дисконтированный эффект за расчетный период (дисконтирование — приведение будущих доходов к настоящему времени). ЧДД рассчитывается как превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов (атакже затрат, результатов), относящихся к различным моментам времени. Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным. При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с ббльшим значением ЧДД (при выполнении условия  $ЧДД > 0$ ).

*Рентабельность инвестиций* определяется как отношение суммы дисконтированных доходов по проекту за весь срок его

осуществления к сумме дисконтированных инвестиционных затрат. Это соотношение показывает сумму поступлений, приходящуюся на одну денежную единицу инвестиционных затрат. Данный показатель необходимо отличать от коэффициента рентабельности производства, который означает отношение прибыли, получаемой от производства к текущим затратам.

*Период окупаемости* (срок возврата) — один из наиболее часто применяемых показателей, понимаемый как период, необходимый для возмещения исходных капиталовложений за счет прибыли от проекта. Этот показатель удобно использовать, если прибыль за единицу времени (месяц, квартал, год) постоянна. В противном случае (как правило, на практике доход от операционной деятельности не бывает одинаковым из периода в период) определяют среднее значение прибыли или срок окупаемости, который рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых сумма получаемых доходов превысит исходные капитальные вложения. Однако данный показатель не учитывает продолжительность получения доходов (чем больше длительность получения доходов при прочих равных условиях, тем выше эффективность проекта). Оценка эффективности инвестиций, основанная на расчете срока окупаемости затрат, целесообразна в проектах, где важна ликвидность, а не прибыльность проекта (главное, чтобы инвестиции окупались как можно быстрее), когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска (чем короче срок окупаемости, тем менее рискован проект).

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что собой представляет планирование?
2. На каких принципах основано планирование в сельском хозяйстве?
3. Какие основные методы планирования используются в сельском хозяйстве?
4. Дайте определение плана.
5. В какой последовательности разрабатываются планы на уровне предприятия?
6. Какие уровни планирования и виды планов выделяют в сельском хозяйстве?
7. Что собой представляет бизнес-план?

8. С какой целью составляется бизнес-план?
9. Какие разделы включает бизнес-план инвестиционного проекта?
10. Какие разделы включает бизнес-план предприятия?
11. Какие показатели отражает производственная программа?
12. Что служит источником информации при планировании производственной деятельности?
13. Какие основные формы включает программа развития растениеводства и программа развития животноводства?
14. Какие параметры определяются в производственной программе вспомогательных и обслуживающих производств сельскохозяйственного предприятия?
15. Какие параметры включает производственная программа промышленных подразделений сельскохозяйственного предприятия?
16. Какие показатели используют в планировании?
17. Дайте определение понятий «норма» и «норматив».
18. Какие показатели характеризуют эффективность бизнес-плана?

### 13.1. Общественные и индивидуальные издержки производства

На производство любого продукта независимо от того, является ли он товаром или нет, затрачивается труд:

- ◇ овеществленный  $T_{ов}$ , или прошлый, заключенный в средствах производства как сельскохозяйственного, так и промышленного происхождения и затраченный на предыдущих стадиях производства;
- ◇ труд живой  $T_{ж}$ , непосредственно затрачиваемый на данной стадии производства.

Соотношение между ними меняется в зависимости от темпов научно-технического прогресса и использования его достижений на практике, а в сумме это совокупные трудовые издержки.

Когда продукт становится товаром и действуют товарно-денежные отношения, то совокупные трудовые издержки  $T_{ов} + T_{ж}$  принимают форму стоимости  $C + V + M$ . Прошлomu труду соответствует стоимость потребленных материальных средств  $C$ , а живому — вновь созданный продукт или вновь созданная стоимость  $M$ . Вновь созданная живым трудом стоимость включает стоимость необходимого продукта, т.е. продукта для себя, в виде заработной платы  $V$  и прибавочного продукта  $M$ . Таким образом, общая стоимость состоит из стоимости потребленных материальных средств и вновь созданной стоимости. Обществом признаются только общественно необходимые издержки — та стоимость, которая создана общественно необходимым трудом, т.е. трудом при средних условиях его использования, трудом средней интенсивности, средней сложности и средней умелости. Если затраты выше, то рынок эту разницу не признает, не оплачивает.

На отдельных предприятиях вследствие их экономической обособленности формируются индивидуальные издержки. В их состав входят собственные затраты предприятия на закупку и изготовление средств производства, на оплату энергии, других услуг и труда. Индивидуальные издержки предприятия называются *себестоимостью*.

Индивидуальные издержки предприятия, формирующие себестоимость продукции, подразделяются следующим образом:

- ◇ внешние издержки — оплата ресурсов, не принадлежащих данному предприятию, например оплата поставщикам за сырье, топливо, минеральные удобрения, комбикорма, за услуги энергии и транспорта (явные издержки);
- ◇ внутренние издержки — те, которые связаны с использованием собственных ресурсов предприятия;
- ◇ постоянные издержки — те, которые несет предприятие независимо от объема производства продукта даже в том случае, если объемы производства снижены до нуля. Например, проценты по займам и кредитам, арендная плата, расходы на охрану и содержание оборудования;
- ◇ переменные издержки — те, которые меняются одновременно с изменением объема производства продукции. В состав переменных издержек входят: затраты на сырье, топливо, транспортные и др. В сумме постоянные и переменные издержки составляют общие издержки. При нулевом объеме производства общая сумма издержек равна постоянным издержкам.

*Вмененные издержки* — издержки, определенные с точки зрения выгоды, которая упущена из-за того, что приобретенные ресурсы использовались не лучшим образом, т.е. причина — неполнота использования затрат. В экономике их также называют издержками упущенных возможностей, альтернативными издержками. Альтернативные возможности использования ресурса есть всегда. Затраты на приобретение ресурса, выбранного на рынке из ряда других ресурсов, составят вмененные издержки, которые могут проявляться в разных направлениях, в том числе при использовании собственных средств производства. Например, вмененные издержки учитываются при сдаче в аренду недвижимости, созданной собственником для определенных производственных целей. Собствен-

### 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат 185

ник, отказавшись от достижения этих целей, сдает недвижимость в аренду и уже не может прежним образом использовать это конкретное средство, имея от него доход, а получает арендную плату. Упущенный доход является вмененными издержками.

Для предприятия важно рассчитывать и анализировать средние издержки как отношение общих издержек (постоянные + переменные) к количеству произведенной продукции. Одновременно рассчитываются средние постоянные и средние переменные издержки.

*Бухгалтерские издержки* рассчитываются в соответствии с Положением о составе затрат на производство и реализацию продукции, включенных в себестоимость.

*Экономические (предпринимательские) издержки* включают бухгалтерские издержки и нормальную предпринимательскую прибыль, которая определяется выбранным методом ценообразования с учетом всех обязательных выплат. Нормальная предпринимательская прибыль обычно учитывается в размерах, обычных для данной отрасли производства.

*Предельные издержки* — это прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции, определяемый только по переменным издержкам:

$$\text{Издержки предельные} = \frac{\text{Издержки переменные (прирост)}}{\text{Количество произведенной продукции (прирост)}}$$

### 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат

*Себестоимость продукции* (работ, услуг) представляет собой затраты в денежном выражении, которые несет предприятие, используя в процессе производства продукции (работ, услуг) природные ресурсы, сырье, материалы, топливо, горючее, энергию, основные средства, труд.

Определение себестоимости производства продукции является обязательным условием функционирования предприятия и необходимо для следующих целей:

- ◇ расчет прибыли, так как корректное исчисление себестоимости обеспечивает объективное определение массы прибыли и объективное начисление налогов;
- ◇ обновление уровня некоторых видов цен;
- ◇ определение резервов экономического роста;
- ◇ выбор наиболее эффективного варианта капитальных вложений с использованием показателя приведенных затрат;
- ◇ текущий анализ производственно-финансовой деятельности;
- ◇ расчет суммы экономии в затратах от целенаправленно проводимых мероприятий.

Классификация видов себестоимости осуществляется по разным признакам:

- 1) в зависимости от того, на какой объект относят затраты, непосредственно связанные с производством, различают:
  - ◇ себестоимость всей произведенной на предприятии продукции — затраты предприятия, которые в сумме формируют себестоимость продукции;
  - ◇ себестоимость единицы продукции или работ и услуг (ц, т, га, м<sup>2</sup> и др.);
  - ◇ себестоимость единицы стоимости валовой продукции, оцененной в сопоставимых ценах, когда все затраты, включаемые в себестоимость, делятся на стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах, произведенной за счет этих затрат;
- 2) в зависимости от применяемого метода исчисления себестоимости различают:
  - ◇ плановую (или планируемую) себестоимость, которая рассчитывается по нормативным данным расхода средств и планируемому выходу продукции, при этом планируются как производственная себестоимость, так и полная (коммерческая), включающая плановые затраты на реализацию товарной продукции предприятия;
  - ◇ фактическую себестоимость, расчет которой основывается на фактических затратах и выходе продукции;
  - ◇ предварительную, или ожидаемую, себестоимость, определяемую по следующей методике: фактическая продукция и затраты за три квартала отчетного года суммируются соответственно с ожидаемой продукцией и ожидаемыми затратами;
- 3) в зависимости от полноты включаемых в себестоимость затрат различают:

### 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат 187

- о производственную себестоимость, при расчете которой учитывают затраты, связанные только с производством продукции, этот вид себестоимости определяется по всей валовой продукции;
- о полную (коммерческую) себестоимость, которая рассчитывается по товарной части продукции с учетом как производственных, так и затрат по сбыту продукции.

Таким же образом рассчитывают себестоимость работ и услуг.

*Окупаемость затрат* является обратным показателем себестоимости. Экономически окупаемость показывает, сколько продукции произведено на единицу затрат:

$$\text{Окупаемость затрат} = \frac{\text{Продукция}}{\text{Затраты}}$$

и ее увеличение соответствует повышению экономической эффективности.

Экономически себестоимость показывает, сколько затрат приходится на единицу продукции или с какими затратами производится единица продукции:

$$\text{Себестоимость} = \frac{\text{Затраты}}{\text{Продукция}}$$

и снижение этого соотношения, как правило, соответствует повышению эффективности производства на предприятии.

При исчислении себестоимости необходимо учитывать, как классифицируются и включаются в ее состав различные виды затрат:

- 1) в зависимости оттого, входят ли затраты прямо и непосредственно в себестоимость продукции, различают затраты:
  - о включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг);
  - о включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг), но корректируемые в установленном порядке для целей налогообложения;
  - о не подлежащие включению в состав себестоимости продукции (работ, услуг), например материальная помощь, оплата путевок на лечение и отдых, затраты на содержание культурно-бытовых объектов на балансе предприятия и др.;
- 2) по роли в процессе производства в затратах, формирующих себестоимость, различают затраты:

- ◇ основные, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением технологических процессов. Они могут быть прямо отнесены на производство продукции или распределены косвенным путем по принятой методике. Например, амортизация по тракторам — это основной вид затрат, распределяемых косвенным путем по объектам работ (чаще всего по сельскохозяйственным культурам) пропорционально объемам выполненных работ (в условных эталонных гектарах);
  - ◇ накладные, распределяемые все, поскольку это общие для отраслей и производств расходы по организации и управлению производством или отдельно для растениеводства и животноводства;
- 3) по способу включения в себестоимость все затраты, которые ее формируют, делятся на затраты:
- ◇ прямые, непосредственно связаны с производством конкретных видов продукции определенных культур и животных и прямо относятся на себестоимость продукции (семена, корма, затраты на оплату труда и др.);
  - ◇ косвенные, которые, как и прямые, связаны с производством, но их невозможно прямо отнести на конкретную продукцию и они распределяются пропорционально определенной базе, например общепроизводственные и общехозяйственные затраты;
- 4) по факту учета затрат в отчетности выделяют затраты:
- ◇ явные;
  - ◇ неявные, типичным примером которых может быть оплата труда фермера, а также членов его семьи, работающих в своем хозяйстве;
- 5) по элементам — однородным по экономическому содержанию видам затрат выделяют:
- ◇ затраты на оплату труда;
  - ◇ материальные затраты (потребленные оборотные средства);
  - ◇ амортизацию основных средств (потребленные основные средства);
  - ◇ страховые платежи;
  - ◇ прочие затраты.

Классификация по экономическим элементам позволяет выявлять тенденции изменения затрат, определять их размеры

### 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат 189

на единицу производимой продукции, устанавливать ее материалоемкость по отдельным видам затрат;

- б) по статьям бухгалтерского учета, которые могут включать один или несколько элементов затрат. Эта классификация широко используется в анализе и диагностике финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в экономических расчетах по выявлению резервов снижения себестоимости по конкретным статьям затрат. Представленная в табл. 13.1 классификация затрат в сельскохозяйственном производстве по статьям показывает некоторое различие в перечне статей для растениеводства и животноводства в связи со спецификой отраслей. Статья указывает на целевое назначение каждого расхода, например кормов и кормовых средств, составляющих наибольший удельный вес в затратах на продукцию животноводства (52,0 % в 2008 г.).

Т а б л и ц а 13.1. Перечень статей себестоимости в растениеводстве и животноводстве

| Статья себестоимости                            | Растениеводство          | Животноводство           |
|---|--------------------------|--------------------------|
| Оплата труда с отчислениями на социальные нужды | +                        | +                        |
| Семена и посадочный материал                    | +                        | -                        |
| Удобрения минеральные и органические            | +                        | -                        |
| Корма   | -                        | +                        |
| Сырье для переработки                           | +                        | +                        |
|   | Средства защиты растений | Средства защиты животных |
| Содержание основных средств                     | +                        | +                        |
| Потеря от падежа животных                       | -                        | +                        |
| Работа и услуги                                 | +                        | +                        |
| Организация производства и управления           | +                        | +                        |
| Платежи по кредитам                             | +                        | +                        |
| Прочие затраты                                  | +                        | +                        |

Процентное соотношение элементов затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) представляет ее структуру. Ана-

лиз и оценка структуры себестоимости конкретных видов продукции растениеводства и животноводства позволяют выявить, какой из видов затрат занимает наибольший удельный вес и может представлять резерв для снижения себестоимости. Наибольший удельный вес, особенно в животноводстве, у материальных затрат. Их доля в продукции животноводства составляет более 70 %, а в целом по основному производству - 68,1 %.

Производителю необходимо постоянно анализировать изменения уровня цен на приобретаемые экономические ресурсы, цен на производимую собственную продукцию, индивидуальных издержек (себестоимости). Экономически эффективным способом производства продукции считается тот, при котором достигается минимум затрат на единицу продукции. Конечный результат определяется как разность выручки от реализации продукции и коммерческой себестоимости, в которую кроме производственных затрат включаются затраты по сбыту продукции. Из экономических элементов материальные затраты в большей степени влияют на уровень себестоимости.

В элементе *Материальные затраты* отражаются расходы на используемые в производстве предметы труда и на оплату работ и услуг производственного характера:

- ◇ семена и посадочный материал собственного производства и покупные (без затрат по их подготовке к посеву и доставке к месту сева);
- ◇ корма собственного производства и покупные, используемые на корм скоту и птице, включая рабочий скот, без затрат на их доставку;
- ◇ прочая продукция сельского хозяйства — навоз, подстилка и яйца для инкубации;
- ◇ минеральные удобрения, бактериальные и другие препараты (без затрат по их подготовке к внесению и доставке на поля);
- ◇ затраты на сырье и материалы подсобных промышленных производств;
- ◇ затраты на работы и услуги производственного характера, не относящиеся к основному виду деятельности (транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом предприятия, оплата транспортных услуг сторонних организаций по перевозке грузов внутри предприятий);

### 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат 191

- ◇ нефтепродукты для выполнения работ и обслуживания производства;
- ◇ топливо (уголь, газ, дрова и др., кроме нефтепродуктов);
- ◇ запасные части и материалы для ремонта, износ средств труда, не относимых к основным фондам;
- ◇ средства защиты растений и животных, медикаменты и препараты;
- ◇ оплата работ по всем видам ремонта сельскохозяйственной техники, выполненных сторонними организациями;
- ◇ оплата работ по химизации почв, борьбе с вредителями сельскохозяйственных растений;
- ◇ плата за воду для орошения и другие услуги водохозяйственным организациям.

К материальным затратам относятся также потери вследствие гибели молодняка и взрослого скота на откорме, птицы, пчел (кроме ущерба от стихийных бедствий или при взыскании с виновных лиц), потери продукции и материалов в пределах норм естественной убыли.

Материальные ресурсы, отражаемые по этому элементу затрат, включаются в себестоимость продукции в следующей оценке (без учета налога на добавленную стоимость):

- ◇ собственного производства прошлых лет — по стоимости, числящейся на балансе предприятия на начало года, а текущего года — по (плановой) фактической себестоимости. Сельскохозяйственная продукция собственного производства, направляемая в переработку на данном предприятии, включается в себестоимость получаемой продукции в течение года по фактической себестоимости или внутрихозяйственным расчетным ценам, а также по плановой себестоимости с доведением в конце года до фактической себестоимости;
- ◇ покупные — исходя из цен приобретения, включая стоимость услуг, таможенные пошлины, плату за транспортирование, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

В элементе *Затраты на оплату труда* отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим, а также затраты на оплату труда привлеченным работникам, занятым в основной деятельности.

В элемент себестоимости *Отчисления на социальные нужды* включаются обязательные отчисления по устанавливаемым государственным нормам от затрат на оплату труда.

В элементе *Амортизация основных фондов* отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов (собственных и арендованных), определяемых на основе балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм. В настоящее время законодательством разрешена ускоренная амортизации по активной части фондов.

Элемент *Прочие затраты* в составе себестоимости продукции (работ и услуг) включает:

- ◇ налоги, в том числе земельный;
- ◇ сборы и отчисления во внебюджетные фонды, производимые в установленном законодательством порядке;
- ◇ платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ;
- ◇ вознаграждение за изобретения и рационализаторские предложения;
- ◇ платежи по процентам за кредиты банков в пределах ставок, установленных законодательством;
- ◇ плата за подготовку и переподготовку кадров, затраты по командировкам;
- ◇ оплата услуг связи;
- ◇ плата за аренду в случае аренды отдельных объектов основных производственных фондов;
- ◇ износ по нематериальным активам, а также некоторые другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к перечисленным выше элементам затрат.

### 13.3. Распределение затрат и исчисление себестоимости продукции (работ и услуг)

В своей производственно-экономической деятельности предприятие рассчитывает и использует плановую и фактическую (отчетную) себестоимость.

*Плановую себестоимость* продукции определяют на основе технологических карт по культурам и видам скота, учитывая необходимый перечень работ, нормы расхода материальных ресурсов и нормативы затрат труда и финансовых средств и ориентируясь на рациональное использование земли и основных фондов, применение прогрессивных агрозоотехнических и организационных мероприятий. Расчет делается на планируемый выход продукции.

*Фактическую (отчетную) себестоимость* определяют при подведении годового итога хозяйственной деятельности предприятия, который представлен в годовом отчете. Сравнение отчетной себестоимости по видам затрат с плановой позволяет выявить перерасход или экономию средств и труда, изыскать реальные резервы снижения себестоимости в последующем производственном цикле. Объектами исчисления себестоимости являются виды продукции (работ, услуг). Для каждой подотрасли растениеводства и животноводства выделяется конкретный объект (или несколько объектов), по которым принято исчислять себестоимость (табл. 13.2).

Т а б л и ц а 13.2. Объекты исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции

| Отрасль         | Подотрасль                           | Объект   |
|-----------------|--------------------------------------|--|
| Растениеводство | Зерновые культуры                    | Зерно, зерноотходы, солома   |
|                 | Сахарная свекла                      | Корнеплоды, семена   |
|                 | Овощные культуры                     | Корнеплоды, кочаны, луковицы, плоды, бобы, салат, зелень, семена   |
|                 | Картофель                            | Клубни   |
|                 | Кормовые культуры                    | Зеленая масса, корнеплоды, клубнеплоды, сено, силос, сенаж, солома |
|                 | Многолетние плодово-ягодные культуры | Плоды - ягоды, черенки - усы                                       |
| Животноводство  | Скотоводство                         | Молоко, приплод, прирост живой массы                               |
|                 | Свиноводство                         | Приплод, привес живой массы  |
|                 | Овцеводство                          | Приплод, привес живой массы, шерсть                                |
|                 | Птицеводство                         | Яйцо, привес живой массы   |

В сельском хозяйстве определяют также себестоимость единицы работ, выполненных тракторами (условный эталонный гектар), рабочим скотом (коне-день). В растениеводстве определяют себестоимость возделывания 1 га конкретной сельскохозяйственной культуры; в животноводстве — себестоимость выращивания 1 головы скота или 1 ц птицы.

В связи с необходимостью распределения затрат принята следующая последовательность исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции: 1) распределение на объекты планирования и учета затрат расходов по содержанию основных средств исходя из их назначения; 2) исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) вспомогательных и подсобных промышленных производств, оказывающих услуги основному производству; 3) распределение затрат по орошению и осушению земель, списание услуг пчеловодства по опылению культур; 4) распределение бригадных (фермерских), отраслевых (цеховых) и общехозяйственных расходов, платежей по кредитам; 5) определение общей суммы производственных затрат по объектам планирования и учета; 6) исчисление себестоимости продукции растениеводства; 7) распределение расходов по содержанию кормоцехов; 8) исчисление себестоимости продукции животноводства; 9) исчисление себестоимости живой массы поголовья; 10) исчисление себестоимости продукции подсобных (промышленных) производств, связанных с переработкой сельскохозяйственной продукции; 11) исчисление полной себестоимости товарной продукции растениеводства и животноводства и промышленных производств путем суммирования с производственной себестоимостью затрат на реализацию.

В расчете фактической себестоимости (в отличие от расчета плановой себестоимости) учитывают также:

- ◇ потери от брака;
- ◇ потери от простоев по внутрипроизводственным причинам;
- ◇ недостачи материальных ценностей в производстве и на складах при отсутствии виновных лиц;
- ◇ пособия в связи с потерей трудоспособности из-за производственных травм, выплачиваемые на основании судебных решений;

### 13.3. Распределение затрат и исчисление себестоимости продукции 195

- ◇ выплаты работникам, высвобождаемым с предприятий в связи с их реорганизацией, сокращением численности работников и штатов.

Как отмечалось выше, не все расходы предприятия являются затратами, которые включаются в себестоимость продукции (работ, услуг). Например, сюда не включаются:

- ◇ затраты на выполнение работ по строительству, оборудованию и содержанию культурно-бытовых объектов на балансе предприятия;
- ◇ затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий, а также затраты по повышению качества продукции, связанные с проведением научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, переоснащением производства;
- ◇ затраты на мероприятия по охране здоровья и организации отдыха за счет средств, выделяемых на социальные нужды;
- ◇ затраты на создание и совершенствование систем и средств управления;
- ◇ расходы, связанные с содержанием учебных заведений и оказанием им бесплатных услуг;
- ◇ платежи по кредитам сверх ставки, установленной законодательством, и некоторые другие.

Калькулирование себестоимости осуществляется по соответствующим статьям затрат, состав которых установлен Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве:

- ◇ все выплаты по заработной плате исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов в соответствии с принятой на предприятии системой оплаты труда, а также надбавки, премии, выплаты за экономию затрат за счет фонда оплаты;
- ◇ стоимость продукции, выдаваемой работникам в порядке натуральной оплаты;
- ◇ выплаты компенсационного характера по оплате труда.

Затраты на оплату труда прямо включаются в затраты на соответствующие сельскохозяйственные культуры, группы животных и виды продукции других производств. По этой статье отражаются также отчисления в социальные фонды, включая страховые.

В статью *Семена и посадочный материал* включают затраты на семена и посадочный материал собственного производства и покупные, кроме молодых многолетних насаждений, закладка которых производится за счет капитальных вложений. Расходы по подготовке семян к посеву и их транспортированию не включаются в стоимость семян, а относятся в соответствующие статьи затрат на сельскохозяйственные культуры.

В статью *Удобрения минеральные и органические* включают затраты на вносимые органические и минеральные удобрения. Расходы по подготовке, погрузке, транспортированию, выгрузке, вывозке в поле, загрузке в разбрасыватели в данную статью не включаются, а относятся непосредственно в затраты на конкретные сельскохозяйственные культуры.

В статью *Средства защиты растений и животных* включают затраты на приобретение и хранение различных протравителей, гербицидов и других химических и биологических средств для борьбы с сорняками и болезнями растений, стоимость био-препаратов, медикаментов и дезинфицирующих средств, приобретаемых за счет предприятия. В эту статью не включаются стоимость препаратов, приобретенных за счет ассигнований из бюджета, а также расходы по обработке посевов указанными средствами, которые отражаются в соответствующих статьях затрат по культурам.

В статье *Корма* отражают затраты на собственные и покупные корма, включая расходы на внутривладельческое их перемещение. Затраты на приготовление кормов в кормоцехах также относятся на эту статью и распределяются по видам животных пропорционально массе приготовленных кормов. Затраты по перевозке кормов на фермы с мест их хранения не включаются в эту статью, а распределяются по соответствующим статьям затрат на продукцию животноводства.

В статье *Сырье для переработки* отражаются затраты на сырье и материалы, используемые для производства продукции или являющиеся необходимыми компонентами при ее изготовлении. Например:

- ◇ стоимость зерна, травяной муки, микродобавок и др. в производстве комбикормов;
- ◇ стоимость льносолумы и тресты в первичной обработке льна;
- ◇ стоимость скота, птицы и др. в скотобойном цехе;

- ◇ стоимость винограда, плодов, спирта, лимонной кислоты, сахара и др. в винодельческом производстве;
- ◇ стоимость молока, сахара, ванилина и др. в производстве молочной продукции;
- ◇ стоимость зерна в мельничном производстве.

Собственная продукция включается в затраты по фактической (плановой) стоимости с учетом транспортных расходов на доставку.

В статью *Содержание основных средств* включаются затраты на содержание основных средств, используемых непосредственно в производстве:

- ◇ оплата (с начислениями) труда персонала, обслуживающего основные средства;
- ◇ затраты на горючее и смазочные материалы;
- ◇ амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, непосредственно относимые на данную культуру или вид животных, исходя из балансовой стоимости этих фондов по установленным нормам;
- ◇ затраты на все виды ремонта основных фондов.

Затраты на содержание основных средств, используемых в растениеводстве (включая арендную плату в виде амортизационных отчислений), относятся на себестоимость культур и видов незавершенного производства в следующем порядке: 1) средства узкоспециализированного назначения, например картофелеуборочные комбайны, — прямо на себестоимость продукции соответствующих культур; 2) почвообрабатывающие машины — пропорционально обрабатываемым под культуры площадям; 3) сеялки — пропорционально площади посева по культурам; 4) средства по уборке урожая сельскохозяйственных культур — пропорционально убираемым площадям; 5) мелиоративные основные средства — пропорционально мелиорируемым площадям.

Затраты на содержание основных средств животноводства (включая арендную плату в размере амортизационных отчислений), как правило, прямо относятся на затраты по содержанию соответствующих видов животных.

Затраты на содержание основных средств во вспомогательных и подсобных (промышленных) производствах распределя-

ются по видам продукции пропорционально сумме расходов на оплату труда производственных рабочих.

По статье *Работы и услуги* отражаются затраты на работы и услуги вспомогательных производств своего предприятия, обеспечивающие производственные нужды, а также затраты на оплату услуг производственного характера, оказываемых сторонними предприятиями.

К вспомогательным производствам сельскохозяйственного предприятия относятся: автомобильный грузовой транспорт; гужевой транспорт; транспортные работы, выполняемые тракторами предприятия; производства и службы по электро-, тепло-, водо- и газоснабжению, холодильникам; ремонтно-механические мастерские (если они не выделены на балансе как подсобные промышленные предприятия). Затраты на транспорт распределяются по объектам исчисления себестоимости пропорционально выполненному объему работ по перевозке грузов в тонно-километрах, условных эталонных гектарах.

В статье *Организация производства и управления* отражаются общепроизводственные и общехозяйственные расходы. К общепроизводственным расходам (бригадным, фермерским, цеховым) относятся:

- ◇ затраты на оплату труда управленческого аппарата и персонала в подразделениях с отчислениями на социальные нужды;
- ◇ амортизационные отчисления и затраты на содержание и ремонт основных средств общепроизводственного назначения;
- ◇ затраты на мероприятия по охране труда и технике безопасности;
- ◇ износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- ◇ часть арендной платы за основные средства общепроизводственного назначения, превышающая амортизационные отчисления;
- ◇ другие затраты по организации и управлению производством в соответствующих службах предприятия.

Расходы по статье *Организация производства и управления* распределяются пропорционально общей сумме прямых затрат (без затрат по организации и управлению производством) за исключением в соответствующих производствах затрат на семена, корма, сырье, материалы и полуфабрикаты. Планирование и учет расходов по этой статье осуществляются отдельно в растениеводстве, животноводстве и других производствах

предприятия. Они включаются в себестоимость той продукции, которая производится в данном подразделении (ферме, бригаде, цехе), а также в себестоимость работ и услуг, выполняемых для других подразделений предприятия.

К *общехозяйственным расходам* относятся затраты по управлению и организации производства в целом по предприятию:

- ◇ расходы на оплату труда (с отчислениями на социальные нужды) административно-управленческого персонала предприятия;
- ◇ расходы на командировки и служебные разъезды;
- ◇ конторские, типографские, почтово-телеграфные расходы;
- ◇ амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств общехозяйственного назначения;
- ◇ расходы на противопожарные мероприятия, охрану труда и технику безопасности (устройство ограждений, сигнализации, вентиляции и т.п.);
- ◇ затраты на транспортное обслуживание работников предприятия, выполняющих производственные функции;
- ◇ заработная плата руководителям и специалистам предприятия во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;
- ◇ оплата в соответствии с действующим законодательством учебных отпусков, предоставляемых рабочим и служащим, обучающимся на заочных и вечерних отделениях образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования;
- ◇ прочие расходы общехозяйственного характера, включая выплату различных пособий.

Общехозяйственные расходы распределяют между отраслями производства и объектами исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) пропорционально общей сумме затрат (без затрат по организации и управлению производством) за исключением стоимости семян, кормов, а также сырья, материалов и полуфабрикатов в подсобных промышленных производствах.

Общехозяйственные расходы не распределяются на затраты вспомогательных производств по орошению и осушению земель, на содержание и использование тракторов и самоходных машин, на текущий ремонт зданий, сооружений и оборудо-

дования, подлежащих последующему распределению, а также на общественное питание, жилищно-коммунальное хозяйство, детские дошкольные учреждения и другие объекты культурно-бытового назначения.

В статье *Платежи по кредитам* отражаются затраты по выплате процентов за кредит в пределах учетной ставки, установленной Центральным банком РФ, кроме оплаты процентов по ссудам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на строительство и приобретение основных средств и нематериальных активов, а также по просроченным и отсроченным ссудам. Эти затраты учитываются в течение года в составе общехозяйственных расходов обособленно и распределяются по видам продукции пропорционально сумме прямых затрат на производство.

В статье *Потери от падежа животных* отражают потери от гибели молодняка и взрослого скота, находившегося на откорме, птицы, зверей, кроликов, а также семей пчел, за исключением потерь, подлежащих взысканию с виновных лиц, и потерь вследствие стихийных бедствий.

В статью *Прочие затраты* включают:

- ◇ износ спецодежды и обуви, выданной работникам ферм (за исключением стоимости спецодежды и обуви, выданной ветработникам и сторожам);
- ◇ затраты на подстилку для животных (солому, торфяную крошку, опилки);
- ◇ расходы по искусственному осеменению животных;
- ◇ расходы по ограждению ферм, строительству санпропускников и других объектов, связанных с ветеринарно-санитарными мероприятиями;
- ◇ затраты на ремонт летних лагерей, навесов и других сооружений некапитального характера для животных, которые учитываются в составе расходов будущих периодов и включаются в себестоимость производства продукции равными долями в течение нормативного срока, но не более 3 лет.

Прочие затраты, как правило, прямо относятся на содержание соответствующих сельскохозяйственных культур (групп культур), видов животных и продукцию подсобных промышленных и других производств.

### 13.4. Факторы и пути снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции

Себестоимость является одной из основных экономических категорий рыночного производства и формируется под влиянием многих факторов, от нее в значительной степени зависит рентабельность предприятия.

При сложившихся на рынке невысоких ценах реализации сельскохозяйственной продукции производитель может не получить прибыли и завершить производственный цикл с убытком, если себестоимость его продукции будет превышать ее цену. При непрерывном росте цен на средства производства промышленного происхождения, на работы и услуги целесообразно ориентироваться на минимизацию затрат на единицу продукции (даже если государство компенсирует часть затрат). Для этого необходимо рассчитывать себестоимость по принятой методике; правильно учитывать и распределять затраты; знать факторы (внешние и внутренние), влияющие на уровень себестоимости; выявлять и реализовывать резервы снижения себестоимости; находить пути снижения затрат на производство и реализацию продукции.

Основными факторами, которые определяют себестоимость единицы продукции, являются урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, а следовательно, обеспечение организационно-технологических требований в растениеводстве и животноводстве, полноценное кормление скота, внесение необходимых доз удобрений в почву. Но если рост затрат на 1 га посева и 1 голову скота опережает повышение урожайности и продуктивности, то не происходит снижения себестоимости продукции. Так как себестоимость производства любого вида продукции — это соотношение затрат на производство и объема валовой продукции, то себестоимость может быть снижена, если:

- сокращаются производственные затраты при неизменном выходе валовой продукции;
- возрастает объем валовой продукции при неизменных производственных затратах;
- выход валовой продукции опережает рост затрат на ее производство.

Всю совокупность факторов, которые представляют собой условия и причины, сказывающиеся на себестоимости продукции, можно условно разделить на три группы:

- 1) благоприятно влияющие на выход валовой продукции, способствуя ее увеличению;
- 2) обеспечивающие снижение материально-денежных и трудовых затрат;
- 3) неоднозначные, или действующие одновременно и на увеличение выхода валовой продукции, и на снижение материальных и трудовых затрат.

В сельском хозяйстве предприятие имеет, как правило, высокий удельный вес постоянных затрат, которые остаются неизменными как при увеличении объема производства валовой продукции, так и при его уменьшении. В связи с этим среди всех факторов снижения себестоимости основная роль принадлежит урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

Снижение себестоимости достигается при осуществлении затрат строго в пределах нормативов и норм — тех затрат труда и средств, которые предусмотрены технологическими картами.

Для снижения себестоимости продукции могут быть использованы различные инновации, но у сельскохозяйственных производителей нет средств для инновационной деятельности, а государственные инвестиции инновационного характера ограничены.

В растениеводстве резерв снижения себестоимости связан с биологическим потенциалом сортов и гибридов сельскохозяйственных растений, созданных наукой. Сейчас он реализуется всего на 30—40 %. О наличии реальных резервов роста урожайности говорит тот факт, что в лучших хозяйствах ее уровень в 3—4 раза превышает средний по стране.

В животноводстве из-за низкой продуктивности животных и дороговизны кормов производство продукции остается убыточным. В структуре себестоимости животноводческой продукции на долю кормов приходится более половины затрат. Однако из-за неполноценности кормления, несбалансированности кормов по белку и другим элементам повышения продуктивности не происходит, а высокие затраты на собственные корма и высокие цены на покупные одновременно снижают

продуктивность и повышают себестоимость продукции животноводства. Заметим, что значительное сокращение поголовья скота и птицы, начавшееся в 1991 г., не привело к улучшению кормления оставшегося поголовья.

Предприятие может снизить себестоимость единицы продукции животноводства за счет сокращения как удельных затрат кормов (на 1 ц молока, на 1 ц привеса, на 1000 яиц и т.д.), так и себестоимости кормов, производимых в хозяйстве. Рационы кормления скота необходимо составлять на основе сравнительной оценки экономически эффективных в условиях предприятия кормов по показателям выхода с 1 га кормовых единиц и переваримого протеина и их себестоимости.

Среди резервов снижения себестоимости продукции растениеводства и животноводства следует учитывать снижение затрат труда за счет комплексной механизации выращивания сельскохозяйственных культур и автоматизации процессов получения животноводческой продукции. Однако низкая цена сельскохозяйственного ручного труда и высокая стоимость техники при отсутствии средств у предприятий на ее приобретение во многих случаях обуславливают неэффективность замены ручного труда механизированным.

Каждое предприятие располагает возможностями снижения себестоимости продукции за счет сокращения затрат на общехозяйственные и общепроизводственные цели.

Таким образом, в качестве основных путей снижения себестоимости единицы продукции (работ, услуг) можно назвать следующие:

- ◇ повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- ◇ использование технологий, снижающих энергоемкость, материалоемкость и землеемкость продукции;
- ◇ улучшение качества продукции и сокращение ее потерь;
- ◇ материальное стимулирование работников в увеличении выхода продукции и снижении затрат на ее производство;
- ◇ использование совершенных технических средств и оборудования;
- ◇ сокращение затрат на организацию и управление производством;
- ◇ рациональное размещение производства и его кооперация.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что собой представляет труд живой и труд овеществленный?
2. Какую форму принимают совокупные трудовые издержки?
3. Где образуются индивидуальные издержки?
4. Как подразделяются индивидуальные издержки, формирующие себестоимость?
5. Чем переменные издержки отличаются от постоянных?
6. Что такое вмененные издержки?
7. Чем экономические (предпринимательские) издержки отличаются от бухгалтерских?
8. Как называют прирост издержек в результате производства одной дополнительной единицы продукции?
9. Для чего предприятию необходимо исчисление себестоимости производства его продукции?
10. Какие виды себестоимости рассчитывают в зависимости от полноты включаемых в нее затрат?
11. Как связаны себестоимость и окупаемость затрат?
12. Какие затраты предприятия не включаются в себестоимость продукции, работ и услуг?
13. Какие затраты относятся к основным и накладным?
14. Как подразделяются затраты по способу включения в себестоимость?
15. По каким элементам классифицируются затраты?
16. Что означает классификация затрат по статьям?
17. Какие статьи затрат совпадают в растениеводстве и животноводстве?
18. Какие затраты включаются в элемент «Прочие затраты» в составе себестоимости?
19. Чем различается определение плановой и фактической себестоимости?
20. В какой последовательности исчисляется себестоимость?
21. Какие затраты включаются в статью «Содержание основных средств»?
22. Какие затраты относятся к общепроизводственным и как они распределяются?
23. Какие затраты относятся к общехозяйственным и как они распределяются?
24. От каких основных факторов зависит себестоимость единицы продукции в сельском хозяйстве?
25. Каковы основные пути снижения себестоимости единицы продукции (работ, услуг) сельского хозяйства?

#### 14.1. Социально-экономическая роль цен, их виды и функции

В экономической теории приняты два взаимодополняемых и сочетаемых подхода к пониманию цены и ценообразованию:

- ◇ на основе общественно необходимых затрат (стоимостный подход), когда цена определяется как денежное выражение стоимости товара. Стоимость представляет содержание, а цена — форму;
- ◇ на основе полезности, ценности товара для потребителя (ценностный или полезностный подход), когда цена определяется как количество денег, получаемых и уплачиваемых за товар. Таким образом, цена определяется спросом потребителей, которые приобретают товар прежде всего из-за его ценности или полезности. При этом:
- ◇ основой цены, которую назначает продавец, выступают издержки;
- ◇ цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обусловлена в основном его полезностью для покупателя;
- ◇ продукт признается на рынке как товар через механизм цен;
- ◇ на конкурентном рынке цену равновесия формирует взаимосвязь полезности и стоимости;
- ◇ собственно рыночная цена складывается как результат договоренности и согласований взаимных требований и уступок продавцов и покупателей.

В цене наряду со стоимостью товара отражаются: соотношение спроса и предложения на товар, качество товара, инфляция, степень государственного регулирования цен, условия обмена, налоговая политика, конкуренция. Цена опосредует экономические отношения на всех стадиях расширенного

воспроизводства — в производстве, распределении, обмене и потреблении.

Цена, занимая центральное место в системе стоимостных категорий, среди которых финансы и кредит, заработная плата, налоги, прибыль, себестоимость, влияет на экономическую эффективность производства, уровень реальной заработной платы и возможности материального стимулирования труда, себестоимость продукции, работ и услуг, инвестиционную деятельность. Для обеспечения прибыльности продукции сельского хозяйства цены должны покрывать возрастающую по объективным причинам себестоимость.

Затраты, формирующие цену, состоят из материальных затрат и затрат на оплату труда. Кроме того, элементом цены является прибыль. Таким образом, составные элементы стоимости и цены совпадают. Закон стоимости проявляется через цены. Сумма цен равна сумме стоимости всей товарной массы в стране, хотя цены на отдельные товары отклоняются от их стоимости.

Цена должна покрывать индивидуальные издержки, т.е. себестоимость производства и реализации продукции, и обеспечивать сверх этого нормальный уровень рентабельности для расширенного воспроизводства:

$$\text{Уровень рентабельности} = \frac{\text{Цена} - \text{Себестоимость}}{\text{Себестоимость}} 100 \%$$

Следовательно, цена продукции, обеспечивающая нормальный (оптимальный) уровень рентабельности, может быть определена по формуле

$$\text{Цена} = \text{Себестоимость} \left( 1 + \frac{\text{Уровень рентабельности, \%}}{100 \%} \right)$$

Особое влияние на результаты производства оказывают: цены на продукцию самой отрасли; цены на промышленные средства производства, работы и услуги; паритет между этими группами цен.

До перехода к рынку на продукцию сельского хозяйства имелось ограниченное число цен:

- ◇ заготовительные, по которым реализовалось 80 % всей продукции, при этом для колхозов они назывались закупочными, а для совхозов — сдаточными;

- ◇ цены потребительской кооперации;
- ◇ цены колхозного рынка;
- ◇ внутрихозяйственные цены для работников хозяйства, как правило, на уровне себестоимости.

В условиях рынка существует множество цен, особенно договорных, по которым происходит реализация продукции, в том числе сельскохозяйственной. Необходимость множества цен обусловлена такими обстоятельствами, как:

- ◇ реализация по разным каналам — за пределы страны, государству, посредникам, другим предприятиям, непосредственно в розничную торговлю, перерабатывающим предприятиям, по так называемым социальным каналам, по бартеру и др.;
- ◇ формирование и использование цен на разных уровнях по вертикали — локальном, региональном, государственном, мировом;
- ◇ различные объемы реализации продукции — крупным оптом, мелким оптом, в розницу;
- ◇ реализация продукции в разной степени готовности к употреблению;
- ◇ многообразии условий договоров, скидки и надбавки;
- ◇ степень государственного регулирования цен — непосредственное установление цен, ограничение их роста в определенных пределах или в пределах уровня рентабельности;
- ◇ стадия продвижения товара к конечному потребителю с участием посредников и без них;
- ◇ методы установления цен.

Цены устанавливаются на товар, имеющий материальную форму, и на работы и услуги (тарифы).

Среди основных видов цен наиболее важны и широко распространены цены:

- ◇ закупочные, используемые для закупки сельскохозяйственной продукции и включающие в себя себестоимость продукции и прибыль производителя;
- ◇ оптовые, устанавливаемые на продукцию производственно-технического назначения;
- ◇ отпускные, по которым предприятия реализуют преимущественно товары народного потребления. Основными элементами отпускной и оптовой цен являются: себестоимость, при-

быль, акциз на подакцизный товар, НДС (налог на добавленную стоимость);

- ◇ розничные — цены на товары, реализуемые населению мелкими партиями (в розницу). Розничная цена при реализации товара без посредника состоит из свободной отпускной или оптовой цены с НДС, торговой надбавки и НДС на торговую надбавку розничной торговли. В настоящее время доля непосредственного производителя в структуре розничной цены имеет тенденцию к снижению, а по многим товарам возрастает доля посредников в цене.

*Тариф на услуги* является своеобразной ценой (или расценкой) на товар сферы производственных и непроизводственных услуг — электроэнергию, ремонтные работы, транспортные, консультативные и другие услуги. Уровень расценок зависит от спроса и предложения на рынке услуг, качества, сезона и других конкретных условий.

Число услуг непрерывно возрастает. При этом расценка на услуги для сельского хозяйства повышается быстрее, чем цены на продукцию отрасли. Это приводит к диспаритету цен, росту себестоимости продукции, сокращению спроса на важнейшие услуги и другим отрицательным последствиям в развитии сельскохозяйственных предприятий.

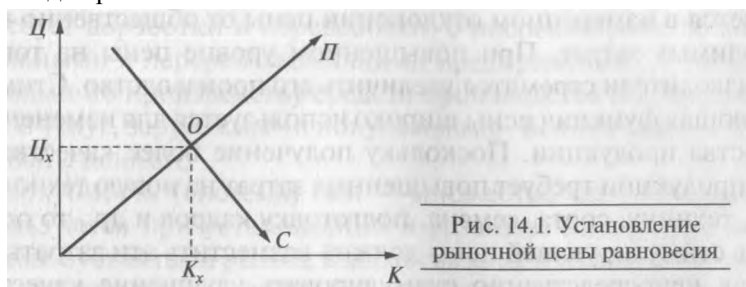
*Сметная стоимость*, которая является ценой единицы строительных работ, и разнообразные наценки и скидки с цен также входят в систему цен.

Таким образом, товар реализуется по разным ценам в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем, места и времени продаж, от условий сделки, типа рынка, полноты ценовой информации и других факторов.

*Рыночную цену* упрощенно определяют как цену, по которой осуществляется купля-продажа на конкретном рынке. Она формируется под совокупным влиянием спроса и предложения (рис. 14.1).

В теории полезности (или ценности) товара для покупателя строят графическое изображение спроса  $S$ , определяемого как количество товара  $K$ , на который предъявляется спрос по разным ценам  $C$ . В свою очередь стоимостная основа цены (теория издержек) определяет предложение  $P$ , которое указывает на количество предлагаемого товара в зависимости от цены.

Точка пересечения кривых спроса и предложения  $O$  соответствует равновесной рыночной цене. При снижении цены относительно ее равновесного уровня  $C_x$  платежеспособный спрос возрастает и на рынке может образоваться дефицит товара. Если рыночная цена в определенный момент становится выше равновесной, это вызывает превышение (избыток) предложения над спросом.



Объем товара, соответствующий равновесной цене, называется равновесным количеством товара  $K_x$ . Равновесная цена устанавливается в процессе конкуренции, а на ее формирование наряду со спросом и предложением одновременно воздействуют: инфляция, монополия, государственное вмешательство и другие факторы.

Важность цены как экономической категории проявляется в выполняемых ею функциях.

*Измерительная функция* — это первичная функция цены, определяющая, какую сумму денег покупатель должен заплатить за товар, а продавец получить. Благодаря этой функции производится не только измерение, но и соизмерение (сопоставление) ценностей разных товаров, а также измерение в стоимостной оценке количественных показателей (объем продукции, товарооборот, инвестиции и др.) и качественных (уровень рентабельности, производительность труда, окупаемость затрат и т.д.).

*Учетная функция* обеспечивает учет затрат на производство продукции и перевод физических единиц в денежные.

*Функция балансирования спроса и предложения* состоит в регулировании связи между производством и потреблением. При колебании рыночных цен происходит перелив капитала из од-

ной сферы производства в другую. Производство продукции, не пользующейся спросом, сокращается или прекращается полностью, а высвобождаемые ресурсы направляются на производство более выгодной для производителя продукции, на которую есть рыночный спрос.

*Стимулирующая функция* цены способствует росту или снижению производства определенных видов продукции и проявляется в намеренном отклонении цены от общественно необходимых затрат. При повышенном уровне цены на товар производители стремятся увеличить его производство. Стимулирующая функция цены широко используется для изменения качества продукции. Поскольку получение более качественной продукции требует повышенных затрат на новую технологию, технику, сорта, семена, подготовку кадров и др., то одна часть стимулирующей цены должна возместить эти затраты, а другая непосредственно стимулировать улучшение качества продукции. Повышение качества должно быть экономически выгодно производителю, что обеспечивает стимулирующая функция цены.

*Функция распределения и перераспределения* заключается в использовании цены для распределения и перераспределения национального дохода между отраслями и секторами экономики, фондами накопления и потребления, социальными группами населения. Так, повышенные розничные цены на предметы роскоши и какие-либо особые товары должны способствовать перераспределению денежных доходов богатой части населения. Эта функция цены проявляется через акцизы на группу подакцизных товаров, через налог на добавленную стоимость, а также другие формы изъятия налогового характера, которые поступают в бюджет и направляются на социальные нужды. Перераспределительная функция цены состоит в перераспределении создаваемой стоимости в основном за счет регулируемых государством цен.

Кроме перечисленных цена может выполнять функции рационального размещения производства и информационно-справочную. При высоких ценах на продукцию и низких тарифах по ее перевозке в конкретный регион (зону) здесь могут разместить производство данной продукции.

### 14.2. Ценовой механизм, цели и методы ценообразования

Элементами ценового механизма являются:

- ◇ ценовые отношения, складывающиеся между всеми субъектами рынка. Сельскохозяйственные производители связаны с непосредственными потребителями их продукции, если она не требует доработки и переработки, с посредниками, заготовительными и перерабатывающими предприятиями, с предприятиями по производству средств производства и предоставлению услуг, зарубежными покупателями. Все эти связи опосредованы ценами;
- ◇ совокупность (система) цен — множество цен, которые используются при установлении и развитии отношений между всеми субъектами рынка, взаимосвязаны и взаимозависимы;
- ◇ ценообразование — процесс формирования цен на товары, работы и услуги, который подчинен определенным принципам, выполняется на основе специальных методов ценообразования, зависит от типа рынка, на который выходит производитель со своей продукцией, и других условий;
- ◇ государственное регулирование — деятельность государства, направленная на стабилизацию цен, установление фиксированных цен, использование косвенного воздействия на цены через налоги, страхование, кредит и проч. Наряду с саморегулированием цен государственное регулирование является обязательным элементом ценового механизма;
- ◇ ценовая политика — совокупность мероприятий воздействия на цену в тактическом и стратегическом планах, предполагающая адекватную реакцию на изменение рыночных условий путем изучения и учета множества внешних и внутренних факторов, влияющих на цену.

Ценовой механизм в АПК и в отрасли сельского хозяйства должен: стимулировать производство продуктов питания; способствовать продовольственной независимости страны; обеспечивать оптимальное сочетание свободного рыночного ценообразования с государственным регулированием цен; создавать благоприятные условия для расширенного воспроизводства на предприятии за счет эквивалентного ценового об-

мена между сферами АПК, стимулирования производства высококачественной продукции, соответствия цен на продукцию АПК платежеспособному спросу предприятий и населения.

*Ценообразование* является наиболее важной и сложной частью ценового механизма. Методика ценообразования реализуется в следующей последовательности: 1) постановка цели; 2) изучение внешних по отношению к предприятию условий; 3) оценка собственных издержек; 4) выбор метода ценообразования; 5) установление окончательной цены.

1. *Цели ценообразования* совпадают с целями предприятия, стратегией и тактикой его развития. Ими являются: обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателю доли рынка, по показателям качества своей продукции, экономический рост, ограничение возможной конкуренции и др.

Обеспечение выживаемости становится целью и влияет на ценовую политику, если перед предприятием стоит альтернатива: прекратить производство или установить заведомо низкие цены на реализуемую продукцию и остаться в производственной сфере и на рынке, принимая соответствующие меры по снижению затрат на производство и сбыт продукции, улучшению качества, диверсификации производства, получению кредитов, переподготовке кадров и др.

Максимизация текущей прибыли как цель ценообразования достигается, когда производитель устанавливает цену, которая позволяет ему при сложившейся на рынке ситуации и его возможностях получить максимум прибыли. В этом случае предприятие заинтересовано в результатах краткосрочного периода.

Ставя перед собой цель завоевать лидерство на рынке по показателям качества производимой продукции, предприятие повышает издержки на закупку высококачественного сырья (семена, скот, птица, кормовые добавки и др.), нового оборудования, оплату консультативных услуг и обучение работников и прочие целевые мероприятия. Спрос на высококачественную продукцию (характеризуемую экологичностью, общей питательностью и др.) далек от удовлетворения, и ее покупают по более высоким ценам.

По отношению к предприятию внешние условия — это спрос потребителя, тип рынка, на который предприятие намерено выйти со своей продукцией, внешние участники производства (поставщики сырья, оборудования, агросервис), направление и степень государственного регулирования, товары конкурентов, цены на их товары, предложение и другие условия.

Цена, устанавливаемая производителем, будет влиять на спрос. Зависимость между ними представлена на рис. 14.2, где кривая спроса  $C$  показывает, сколько товаров будет продано на рынке в течение конкретного периода времени по разным ценам. Как правило, цена и спрос связаны обратно пропорциональной зависимостью. При более высокой цене  $C_1$  приобретается меньшее количество товаров  $K_1$ , а снижение цены до уровня  $C_2$  увеличивает объем продаж до  $K_2$ . Изменение спроса отражается на графике перемещением кривой спроса от точки  $X_1$  к точке  $X_2$ , т.е. изменение кривой спроса зависит от цены, тогда как неценовые факторы вызывают сдвиг кривой влево (кривая  $C_2$ ) или вправо (кривая  $C_1$ ). Под неценовыми факторами понимаются изменение доходов, числа потребителей, их ожиданий, изменения вкусов и предпочтений и др. Например, повышение доходов населения увеличивает спрос и кривая спроса смещается вправо, а при снижении доходов кривая спроса сместится влево, указывая на сокращение объема покупок.

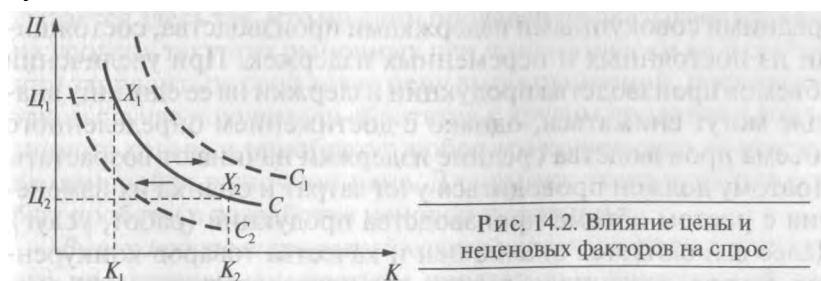


Рис. 14.2. Влияние цены и неценовых факторов на спрос

Устанавливая цену, производитель должен измерять спрос, его изменение и учитывать *эластичность спроса* — степень его изменения под влиянием изменения цены, рассматриваемая применительно и к рыночному предложению, и к рыночному спросу. Коэффициент эластичности — это процентное измене-

ние результативного признака при изменении факторного признака на 1 %:

$$\Delta \mathcal{E}_{\text{сц}} = \frac{\Delta K_{\text{с}}, \%}{\Delta \Pi, \%},$$

где  $\Delta \mathcal{E}_{\text{сц}}$ —эластичность спроса по цене (коэффициент эластичности);  $\Delta K_{\text{с}}$  — прирост спроса, %;  $\Delta \Pi$ — прирост цены, %. Прирост спроса и прирост цены рассчитываются как разница между периодами.

Данная рыночная категория выражает реакцию рынка на изменение ряда факторов. Снижение цены целесообразно, если спрос по цене эластичен. При неэластичном спросе, когда коэффициент эластичности меньше единицы ( $\mathcal{E}_{\text{сц}} < 1$ ), снижение цены не достигнет желаемой цели, т.е. спрос возрастает более чем на 1 % на каждый 1 % снижения цены, так как спрос меняется незначительно даже при существенном изменении цены. Сельское хозяйство является источником товаров первой необходимости, и для продуктов питания коэффициент эластичности обычно больше нуля и меньше единицы.

3. *Оценка собственных издержек* позволяет производителю установить такую цену, которая полностью покрывает издержки и обеспечивает оптимальный уровень рентабельности как отношение прибыли, заложенной в цене, к себестоимости производства и реализации продукции. Если спрос обуславливает максимальную цену, то нижняя граница цены определяется средними совокупными издержками производства, состоящими из постоянных и переменных издержек. При увеличении объемов производства продукции издержки на ее единицу вначале могут снижаться, однако с достижением определенного объема производства средние издержки начинают возрастать. Поэтому должен проводиться учет затрат и оценка их изменения с ростом объема производства продукции (работ, услуг). Далее выполняется анализ цен и качества товаров конкурентов, их предложение на рынок, что позволяет установить диапазон цен между минимальной границей, которая диктуется собственными издержками, и максимальной, определяемой спросом на данный товар.

Любой товаропроизводитель строит свою ценовую политику, ориентируясь на рынок и его специфику. Характер ценооб-

разования с учетом типов рынков по степени ограничения конкуренции представлен в табл. 14.1.

Т а б л и ц а 14.1. Ценообразование на разных типах рынков по степени ограничения конкуренции

| Тип рынка                           | Характер ценообразования  | Продавец        | Товар     | Уровень цен      |
|-------------------------------------|---|-----------------|-----------|------------------|
| Рынок чистой конкуренции            | Свободное, конкурентное   | Множество       | Один      | Рыночный         |
| Рынок монополистической конкуренции | Конкурентное, с элементами монополизма в пределах рынка определенного вида продукта | Множество       | Множество | Широкий диапазон |
| Олигополистический рынок            | Монополизированное, но обусловленное взаимной зависимостью немногих конкурентов     | Небольшое число | Множество | Средний          |
| Рынок чистой монополии              | Монополизированное  | Один            | Множество | Максимальный     |

*Рынок чистой конкуренции (идеальный)* представлен множеством продавцов и покупателей схожего товарного продукта, например зерна, картофеля, овощей, мяса и т.д. Это также рынок иностранных валют, ценных бумаг, услуг по ремонту для сельского хозяйства и др. Ситуация для ценообразования складывается здесь так, что ни один продавец не оказывает влияния на уровень текущих рыночных цен и практически не в состоянии запросить за свой товар цену выше рыночной, поскольку в таком случае покупатели обратятся к другим продавцам аналогичного товара и приобретут любое его количество по реально сложившейся рыночной цене. Для рынка этого типа нет особых проблем в разработке ценовой политики.

*Рынок монополистической конкуренции* характеризуется тем, что представлен множеством продавцов и покупателей, рыночные продукты дифференцированы и купля-продажа происходит по разным ценам. Значительные различия в ценах (их широкий диапазон) обусловлены тем, что совокупность однородных товаров дифференцирована по множеству качественных признаков и свойств. Продавцы могут предложить товары,

различающиеся расфасовкой, упаковкой, внешним оформлением, аннотациями, марочными названиями, услугами по реализации и последующему обслуживанию, рекламой и участием самих производителей в продаже товара. В результате покупатели имеют широкий выбор и приобретают товар по разным ценам исходя из своих предпочтений. Такой рынок сильно сегментирован, цены значительно дифференцированы по сегментам, выражена конкуренция большого числа продавцов (производителей). Особенности рынка монополистической конкуренции — острая конкуренция, свободное проникновение на рынок (нет входных барьеров и не требуются большие затраты), дифференциация товаров — вызывают необходимость разработки особой ценовой политики каждым производителем.

*Рынок олигополии (олигополистический)* характеризуется небольшим числом производителей-продавцов (от 3 до 7), которые сильно зависят друг от друга; новым продавцам трудно проникнуть на их рынок, олигополисты чутко реагируют на ценовую политику каждого из них. На олигополистическом рынке имеется множество и схожих, и различающихся товаров. Если один из олигополистов (предприятие) снизит свои цены на 2—3 %, то другим также придется снижать цены, чтобы удержать покупателей аналогичного товара. Оставив прежние цены, они должны предложить покупателям товары повышенного качества и лучшие услуги. Повышение цен одним из олигополистов связано для него с большим риском, поскольку конкуренты могут не последовать его примеру и олигополист потеряет покупателей. Такая зависимость приводит к установлению среднего уровня цен.

*Рынок чистой монополии* отличается тем, что представлен одним продавцом — монополистом — государственной организацией либо частной регулируемой монополией и частной нерегулируемой монополией. Они по-разному строят свою ценовую политику:

- ◇ государственная монополия может: установить цену только в пределах покрытия совокупных издержек, т.е. на уровне безубыточности, либо установить чрезмерно высокую цену с целью ограничить (или прекратить) потребление товара, следовательно, и производство;

- ◇ для частной регулируемой монополии государство применяет либо запретительные меры, либо разрешительные, позволяя, например, устанавливать цену, обеспечивающую некий нормальный уровень прибыльности, допустим, 25—30 %;
- ◇ частная нерегулируемая монополия может устанавливать на монопольно производимый товар любую цену, даже очень высокую, какую выдержит рынок. Но монополист не всегда пользуется такой возможностью, так как есть опасность появления конкурентов, которые будут готовы реализовать сходный товар по более низким ценам.

Традиционные правила установления цен производителем-продавцом сводятся к следующим:

- ◇ цена не должна быть слишком низкой, так как при цене, не покрывающей издержки, теряется смысл производства, поэтому минимально возможная цена определяется себестоимостью;
  - ◇ цена не может быть слишком высокой, ибо в этом случае затрудняется и замедляется реализация товара, возникают потери, порча, убытки, но высокая цена допустима, если товар обладает особыми качественными параметрами или уникальными свойствами;
  - ◇ средний уровень цен определяют, ориентируясь на цены товаров-конкурентов, а также на цены товаров-заменителей.
4. Методы ценообразования применительно к производству в АПК и сельском хозяйстве используются как затратные (в основе издержки), так и рыночные (в основе потребительская ценность товара и конъюнктура рынка).

*Метод «издержки плюс»* относится к затратным и состоит в том, что к издержкам предприятия на производство и сбыт единицы продукции добавляется фиксированный уровень рентабельности, необходимый производителю. Эта плюсуемая наценка дает производителю оптимальную прибыль, необходимую для уплаты налогов, отчислений в различные фонды, обеспечения нормальной деятельности, различна для разных видов продукции и зависит от объема продаж, оборачиваемости товарных запасов, удельных затрат по сбыту и иных конкретных условий. Предприятие может ориентироваться на уровень рентабельности продукта, который обеспечивался последние несколько лет и считался приемлемым для производи-

теля, корректируя его при необходимости в сторону снижения или повышения.

Пример 14.1. Производитель считает, что уровень рентабельности, обеспечивающий расширенное воспроизводство продукта, составляет 40 %. При средних издержках на производство и реализацию 1 ц продукции 320 руб. исходная цена составит 448 руб.  $(320 + 320 \times 40/100)$ . Если считать, что уровень рентабельности 50 %, то цена будет равна 480 руб.  $(320 + 320 \times 50/100)$ .

Этот метод прост и доступен для малых и средних товаропроизводителей, но при таком подходе рыночные факторы и условия отодвигаются на второй план. При реализации сельскохозяйственной продукции в ценах отражаются сроки сбыта. Здесь учитывается рыночный спрос. На ранние овощи и картофель спрос, как правило, высок, а их производство требует больше затрат, также как производство овощей защищенного фунта. Это предопределяет более высокие цены для покрытия дополнительных затрат и получения соответствующей прибыли. Использование метода «издержки плюс» предпочтительно при устойчивом спросе и отсутствии проблем сбыта, в связи с чем большинство производителей продукции использует именно этот метод.

Метод расчета цены на основе безубыточности отрасли и получения целевой прибыли относится преимущественно к затратным, поскольку базой установления цены являются издержки. При расчете цены этим методом используют деление совокупных издержек на постоянные, не зависящие от объема производства продукции предприятия, и переменные, которые возрастают (убывают) с ростом (уменьшением) объема ее производства.

Определение цены начинается с расчета безубыточной реализации:

$$\text{Безубыточная реализация} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Коэффициент покрытия постоянных затрат}}$$

где

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент покрытия постоянных затрат} &= \\ &= 1 - \frac{\text{Переменные издержки на единицу продукции}}{\text{Совокупные издержки на единицу продукции}} \end{aligned}$$

Пример 14.2. Пусть совокупные издержки на единицу продукции составляют 240 руб., переменные - 160 руб. Тогда коэффициент покрытия постоянных затрат за счет реализации продукции равен  $1 - 160 \text{ руб.} : 240 \text{ руб.} = 0,33$ .

Определив коэффициент покрытия постоянных затрат, приступают к установлению цены.

Пример 14.3. Если постоянные затраты на реализуемый объем конкретного продукта составляют 480 тыс. руб., то безубыточная реализация равна  $480 \text{ тыс. руб.} / 0,33 = 1450 \text{ тыс. руб.}$  При целевой прибыли 180 тыс. руб. и объеме реализации продукции 6 тыс. ц цена реализации 1 ц продукции будет равна  $(180 \text{ тыс. руб.} + 1450 \text{ тыс. руб.})/6 \text{ тыс. ц} = 272 \text{ руб./ц.}$

Большинство сельскохозяйственных предприятий применяют упрощенный вариант метода расчета цены на основе безубыточности отрасли и получения целевой прибыли без учета деления затрат на постоянные и переменные.

Пример 14.4. Ориентируясь на опыт прошлых лет, свои возможности и потребности, предприятие ставит цель получить от реализации 4 тыс. ц продукции прибыль 300 тыс. руб. Совокупные затраты на производство и сбыт этого объема продукции составляют 900 тыс. руб. Цена реализации при этом  $(300 \text{ тыс. руб.} + 900 \text{ тыс. руб.})/4 \text{ тыс.} = 300 \text{ руб.}$

*Метод установления цены на основе потребительской ценности товара* относится к рыночным, поскольку при его использовании основным ценообразующим фактором являются не издержки производителя (продавца), а покупательское восприятие этого товара. Суть метода в том, что цена устанавливается с учетом ощущаемой ценности товара в конкретных условиях его потребления. Ценой только подтверждается ценность товара, затратные параметры перемещаются на второй план, хотя они также влияют на уровень и структуру цены. Учитывая в первую очередь спрос, производитель стремится покрыть издержки и получить прибыль за счет цены.

*Метод формирования цены путем ориентации на уровень текущих рыночных цен* применим, например, при установлении цены на трудно дифференцируемые товары — зерно, сахар, цемент, минеральные удобрения и др. Цены на подобные товары

устанавливаются в определенной ценовой зоне, как правило, крупным производителем товара, а малые и средние производители (продавцы) ориентируются на эти цены. Такая ситуация и метод установления цены характерны для рынка идеальной (чистой) конкуренции.

Выбрав один из перечисленных или какой-либо другой метод ценообразования, производитель определяет конкретную цену, учитывая при этом конкуренцию, инфляцию, государственное регулирование, специфику и качество своего товара, прочие условия, от которых может зависеть цена.

### **14.3. Цены на основные факторы производства для отрасли**

Специфическими объектами ценообразования являются труд, земля, капитал, продукт интеллектуального труда (ноу-хау).

*Ценой труда* служит его оплата. На рынке труда, где товаром является рабочая сила, цену труда определяет ставка заработной платы. Она дифференцирована в зависимости от сложности, интенсивности, общественной значимости труда, квалификации работников и некоторых других признаков. Основным механизмом дифференциации — использование тарифной системы. Одну из формальных характеристик цены труда представляют сроки выдачи заработной платы (полугодовая, месячная, двухнедельная, недельная). Цена труда — основной фактор благосостояния для большей части работающего населения. Принимается во внимание реальная заработная плата как количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т.е. сумму денег, полученных за определенное время работы. В сельском хозяйстве уровень заработной платы ниже, чем во всех других отраслях. Так, в 2006 г. заработная плата в сельском хозяйстве составляла 40,2 % средней по экономике страны. Сегодня она не выступает основным фактором благосостояния и даже источником простого воспроизводства рабочей силы. Эту роль выполняет преимущественно личное подсобное хозяйство.

*Производительность* является основным фактором, определяющим цену труда на предприятии: чем больше произведено продукта, тем большая его доля может быть направлена на оплату труда. Кроме того, оплата труда зависит от уровня цен на производимые предприятием продукты. Чем выше их рыночная цена на товарном рынке, тем больше может быть заработная плата производящих их работников. На рынке труда действуют факторы ценообразования, аналогичные действующим на других рынках. Например, проявляется монополия в случае редких профессий, дефицита рабочей силы и др., может сказываться организованность и сильные профсоюзы.

Ставка заработной платы (цена единицы труда) сравнивается с приростом продукции, который может обеспечить каждый дополнительный работник, вовлекаемый в производство. Таким образом, цена спроса на труд определяется, как и цена спроса на другие факторы, его предельной производительностью — приростом объема производимой продукции, вызванным использованием дополнительной единицы труда при условии неизменности других факторов производства. В российском сельском хозяйстве нарушены общие закономерности цены труда в связи с неблагоприятной социально-экономической ситуацией, вызванной некоторыми последствиями аграрно-экономических преобразований 1990-х гг. (ухудшилась возрастная структура, сократился естественный прирост населения, уменьшилось число рабочих мест, проявляется дефицит средств на оплату труда). Рост спроса на рабочую силу и повышение цены труда возможны при восстановлении поголовья скота, увеличении объема производства и реализации продукции, развитии промышленных производств и социальной инфраструктуры села.

*Цена земли* как основного ресурса и фактора производства в сельском хозяйстве не может выражаться через общественно необходимые затраты труда, поскольку она не создана трудом человека. В этом смысле цена земли иррациональна. Ее ценность состоит в способности приносить доход. В системе земельных отношений земля представляет особый товар, цена на который связана с *рентой* — платой за право владения землей или ее использования. Собственник земли рассматри-

вает ренту как регулярно получаемый от природного ресурса доход, не требующий от него предпринимательской деятельности. Ценность земли как способность приносить доход владелец сравнивает с доходом в виде процентов, который принесет сумма денег, помещенная на депозит в банк. Согласно теории цены земли, владелец земельного участка продаст его в том случае, если вырученная сумма денег, помещенная на депозит в банк, обеспечит ему доход в виде банковского процента не меньший, чем рентный доход с этой земельной площади. В свою очередь покупатель земли, прежде чем стать ее собственником, будет сравнивать приносимую земельным участком сумму ренты с банковским процентом, который он может иметь, положив ту же сумму денег в банк. В связи с этим цена земли, которую собственник желал бы получить при ее продаже, представляет собой капитализированную земельную ренту, т.е. превращенную в денежный капитал, и определяется по формуле

$$\text{Цена земли, руб.} = \frac{\text{Рента с единицы площади земли}}{\text{Ставка банковского процента}} 100 \%$$

Пример 14.5. Если банк уплачивает 10 % годовых, а участок земли дает рентный доход 26 тыс. руб. в год, то в этом случае цена равна (26 тыс. руб./10 %) 100 % = 260 тыс. руб. При снижении банковского процента до 5 % цена земли возрастает до (26 тыс. руб./5 %) 100 % = 520 тыс. руб.

Окончательно цена земли определяется спросом и предложением при условии, что в государстве законодательно разрешен рыночный оборот земли.

На рынке земли проявляется ее особенность как своеобразного средства производства, важного, но ограниченного ресурса. Если на рынке товаров и услуг действует закон спроса и предложения, то на рынке земли повышение цены земли (ренты) не увеличивает ее предложения в связи с ограниченностью земли. Это положение относится к совокупному спросу и предложению земли. При купле-продаже отдельных участков земли в конкретных условиях ее предложение изменяется более активно.

Спрос на землю как экономический ресурс для производства сельскохозяйственной продукции выступает основным фактором, от которого зависит цена земли. В свою очередь на него влияют цены на производимую сельскохозяйственную продукцию, экономическое плодородие земли, цены на ресурсы, используемые в земледелии, в том числе цена на капитал.

*Ценой на капитал* является процентная ставка (ссудный процент) — специфическая цена, с помощью которой реализуется принцип платности кредита. Капитал, приносящий процент, выступает в форме ссудного капитала, который имеет кругооборот:  $D-D_1$ . На рынке капитала у одних субъектов рынка появляются временно свободные деньги, у других — потребность в них для разных целей, в том числе для текущей производственной деятельности предприятия. Собственник денежных средств предлагает их за определенный процент. Отношения по поводу предоставления ссуды принимают форму купли-продажи особого рода товара, а процент — форму цены этого товара. Такая цена, как и цена труда и земли, иррациональна. Несмотря на свою специфичность, она устанавливается с учетом основных факторов, формирующих цену на рынке: спрос и предложение, инфляция, затраты на услугу и др. Кроме того, в цене учитываются срок, на который выдается ссуда, ее размер, риск. Вопрос цены на капитал является сложным для экономики, так как его инвестирование связано с риском. Процент за кредит устанавливается по ставкам, превышающим ставки процента по банковским депозитам на величину, обеспечивающую прибыльность банка, который выдает заемщику кредит. Плата за кредит входит в издержки заемщика как элемент затрат.

Выручка от реализации продукции должна быть больше затрат на сумму, не меньшую ставки процента за кредит (его цены), иначе вложения в производственную сферу становятся менее выгодны, чем помещение денег в банк. Чем выше ссудный процент, тем ниже спрос на капитал. При повышении цены на капитал производители сокращают инвестиции. Таким образом, цена на капитал оказывает значительное влияние на развитие производства.

#### 14.4. Регулирование цен государством

Регулирование цен государством безусловно необходимо для сельского хозяйства. Это объясняется отличительными особенностями сельского хозяйства, своеобразием проявления рыночных отношений в отрасли и ее исключительной ролью в обеспечении населения продуктами питания и многими видами сырья, а также прочими важными обстоятельствами:

- ◇ за счет АПК, в том числе сельского хозяйства, формируется большая часть розничного товарооборота страны, к тому же продукция сельского хозяйства — специфический товар, производство которого должно быть устойчивым, гарантированным на уровне необходимых потребностей, обеспечивающим производство товара по доступной цене;
- ◇ для сельского хозяйства характерна значительно большая, чем в других отраслях, роль естественных факторов, при неблагоприятном воздействии которых снижается окупаемость затрат и имеет место недополучение продукции и доходов;
- ◇ нельзя переложить на одну отрасль — сельское хозяйство — решение глобальной проблемы удовлетворения возрастающих потребностей населения при ограниченности ресурсов. Это требует больших инвестиций, частичное возмещение которых самим сельским хозяйством возможно лишь при значительных доходах, получаемых за счет высоких цен;
- ◇ для сельского хозяйства характерна специфика ценообразования, обусловленная низкой эластичностью спроса по ценам, необходимостью соблюдения паритета цен, сезонными ценовыми колебаниями и др. Вследствие неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию увеличение объемов ее производства в благоприятные по урожайности и продуктивности годы может привести к падению цен и снижению доходов сельскохозяйственных предприятий.

Путем государственного регулирования цен можно предотвратить спад производства, инфляцию, безработицу, продовольственную нестабильность, поддержать прожиточный минимум. Рыночное саморегулирование, в том числе цен, не может решить всех экономических вопросов, а тем более

социальных. Используя механизм ценообразования, государство обеспечивает поддержку производителей и адаптацию их к рынку, создает конкурентную среду, стимулирует качество продукции и научно-технический прогресс, повышает благосостояние. У государства имеются различные возможности получать информацию о ценах и регулировать их:

- ◇ наблюдение за ценами, в процессе которого выявляется изменение стоимости необходимых жизненных благ для потребителя;
- ◇ косвенное регулирование цен путем воздействия на оплату труда, налогообложение;
- ◇ прямое государственное воздействие на цены (административное установление цен и пределов их изменения в сторону повышения).

Основные направления совершенствования цен и ценовых отношений состоят в следующем:

- ◇ оптимальное сочетание рыночного саморегулирования цен и их государственного регулирования;
- ◇ контроль над ценами предприятий-монополистов и использование антимонопольных мер;
- ◇ учет зарубежного опыта ценообразования, ценовой поддержки сельскохозяйственных производителей и регулирования цен;
- ◇ развитие на всех уровнях системы договорных отношений и согласований;
- ◇ обучение теории и практике ценообразования;
- ◇ учет специфики влияния на аграрную продукцию ценообразования и основных ценообразующих факторов (издержки производства и сбыта, каналы сбыта, доходы населения и др.).

Правительства всех экономически развитых стран в течение многих десятилетий разрабатывают и реализуют программы развития сельского хозяйства, его государственного регулирования и поддержки, включая цены и ценообразование. На реализацию политики поддержки национального сельского хозяйства в этих странах расходуются значительные бюджетные средства государства и самих потребителей сельскохозяйственной продукции за счет более высоких цен на нее. В разных странах применяются различные экономические меры конкретного характера, однако они все ограничивают импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья и используют комплекс мер поддержки аграрного производства (субсидии,

льготное целевое кредитование, поощрение экспорта, регулирование рынка, выделение затрат на подготовку кадров в др.). На первом месте среди этих форм выделяются механизмы поддержки аграрных цен: 75 % суммарного «эквивалента субсидий производителям» в странах ЕС, 87 % — в Японии; около 50 % — в США и Канаде; 45-55 % в Австралии и Новой Зеландии. В Японии регулируется около 20 % потребительских цен, в том числе на рис, пшеницу, мясо и молочные продукты, а также многие тарифы и цены на услуги. Во Франции осуществляется прямое регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию. В США применяется преимущественно косвенное регулирование.

Таким образом, даже в странах с развитой рыночной экономикой государство контролирует большую часть цен на продукты питания, применяя такие классические, проверенные практикой методы, как фиксация цен, т.е. их «замораживание» на определенном уровне; контроль над ценами монополий и крупных предпринимателей; установление границ изменения цен; создание условий для понижения цен; совершенствование методики ценообразования.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

7. Какие подходы к цене существуют в экономической теории?
2. Какие факторы наряду с издержками и полезностью отражаются в цене?
3. С какими экономическими категориями связана цена?
4. По какой формуле определяется цена?
5. Чем объясняется множество цен в рыночной экономике?
6. Какие цены являются закупочными?
7. Как формируются розничные цены?
8. Как графически изображается цена равновесия?
9. Как в сельском хозяйстве проявляются стимулирующая и балансирующая функции цены?
10. Какие элементы включает ценовой механизм?
11. Почему ценообразование является важнейшей частью ценового механизма?
12. Какие основные цели преследует ценообразование?
13. Изобразите графически влияние цены и неценовых факторов на спрос.
14. Как осуществляется ценообразование на рынке чистой конкуренции?

15. Как устанавливаются цены на рынке монополистической конкуренции? На олигополистическом рынке?
16. Охарактеризуйте политику ценообразования на рынке чистой монополии.
17. Каким правилам должен следовать производитель при установлении цен?
18. В чем сущность метода ценообразования «издержки плюс»?
19. Как рассчитывается цена на основе безубыточности отрасли и получения целевой прибыли?
20. В чем сущность основных рыночных методов ценообразования?
21. Как устанавливается цена на землю?
22. Чему равна цена труда?
23. Что является ценой на капитал?
24. Почему государственное регулирование цен для сельского хозяйства объективно необходимо?
25. Какие методы контроля и регулирования цен используются в странах с развитой рыночной экономикой?

# 11 [Г ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Е I Э ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ОЦЕНКА

## 15.1. Сущность экономической эффективности и значение ее повышения

*Эффективность* или результативность *производства* представляет собой отношение полученного полезного эффекта (результата) к затратам на получение этого результата и является целью производства. Для оценки эффективности используются две группы показателей.

Первая группа показателей отражает результаты производства и проводимых мероприятий безотносительно к затраченным материально-денежным ресурсам. Эти результаты называют также экономическим эффектом, и выражают валовой продукцией, валовым доходом, чистым доходом, прибылью, их прибавкой, экономией в затратах.

Вторая группа показателей выражает затраты на получение эффекта — затраты на производство валовой продукции, на производство и реализацию товарной продукции, среднегодовая стоимость совокупных основных и оборотных фондов, объем капитальных вложений. Общая формула для оценки эффективности имеет вид:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Эффект (результат)}}{\text{Затраты (вовлеченные в производство ресурсы)}}$$

Рост эффективности означает увеличение эффекта на единицу затрат, т.е. производство большего количества продукции при имеющихся ресурсах. Это очень важно для предприятия в связи с ростом цен на материально-технические ресурсы для сельского хозяйства.

При росте эффективности снижаются затраты на единицу продукции, т.е. ее себестоимость, что обеспечивает увеличение чистого дохода, повышение уровня рентабельности, появле-

ние возможностей расширенного воспроизводства и улучшение социальных условий. Предприятие получает запланированную прибыль при более низких ценах реализации и повышает конкурентоспособность продукции.

Эффективность имеет две взаимосвязанные стороны — экономическую и социальную. Если экономическая эффективность характеризует степень использования затрат, то социальная — степень или полноту удовлетворения потребностей людей в материальных и нематериальных благах.

*Экономическая эффективность* рассчитывается и проявляется на разных уровнях, поэтому различают эффективность:

- ◇ народно-хозяйственную сельского хозяйства в целом как отрасли экономики страны;
- ◇ сельскохозяйственного производства предприятия;
- ◇ производства внутрихозяйственных подразделений — ферм, бригад, цехов, отделений;
- ◇ отдельных отраслей и подотраслей — животноводства, растениеводства, полеводства, садоводства;
- ◇ производства сельскохозяйственных культур и видов продукции — зерна, картофеля, овощей, сахарной свеклы, кормовых культур по видам, молока, яиц, мяса скота и птицы, шерсти и др.;
- ◇ мероприятий — агротехнических, мелиоративных, ветеринарных, экологических, организационных.

Перечисленные виды эффективности взаимосвязаны, взаимно влияют друг на друга. Так, эффективность мероприятий различного характера положительно сказывается на эффективности производства сельскохозяйственных продуктов, а его эффективность формирует эффективность отраслей. Соответственно для оценки эффективности каждого вида служит свой критерий. Например, критерием экономической эффективности для всего народного хозяйства выступает максимум чистого продукта или национального дохода на душу населения.

Исходными моментами для определения экономической эффективности в сельском хозяйстве являются урожайность и продуктивность, а конечным ее выражением — уровень рентабельности как процентное отношение прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. Она характеризует цену прибыли.

## 230 Глава 15. Эффективность деятельности предприятия и ее оценка

Пример 15.1. Уровень рентабельности 25 % означает, что на 1 руб. полной себестоимости реализованной продукции получено 25 коп. прибыли, или 1 руб. 25 коп. выручки от реализации продукции (работ, услуг).

- Для получения объективной оценки эффективности производства необходимо ее дополнить и уточнить путем сравнения:
- ◇ с предельным уровнем или границей низшей эффективности, минимально допустимой для дальнейшего функционирования производства. Если достигнутая эффективность ниже минимального уровня, то производство не считается эффективным;
  - ◇ с принятым нормативом эффективности по основным ее показателям или плановыми данными;
  - ◇ с показателями передовых хозяйств в схожих конкретных условиях.

Кроме того, эффективность оценивается на основе полноты использования затрат, т.е. эффективность достигается, если производителю нельзя увеличить выпуск одного продукта, не снижая объема производства другого продукта. В этом случае экономика находится на грани производственных возможностей. Производство загружено, все его ресурсы используются полностью.

### 15.2. Методика оценки эффективности деятельности предприятия

Эффективность производства — сложная социально-экономическая категория, для всесторонней оценки которой необходимо использовать систему показателей. Выше отдельно рассматривалась эффективность использования земли, материально-технических ресурсов, труда, основных и оборотных фондов, текущих производственных затрат, формирующих себестоимость продукции (работ, услуг).

Обобщающим эффектом (результатом) для оценки эффективности производства и реализации продукции сельскохозяйственного предприятия является *масса прибыли* — реализованная часть чистого дохода, представляющая разницу между денежной выручкой от реализации товарной продукции и

## 15.2. Методика оценки эффективности деятельности предприятия 231

затратами на ее производство и реализацию. Однако абсолютная сумма прибыли (масса прибыли) не в полной мере отражает уровень экономической эффективности, так как не показывает, какие затраты потребовались предприятию на ее получение. Одна и та же сумма прибыли может быть получена при разных уровнях рентабельности. Предприятие стремится к получению определенного размера прибыли с более высоким уровнем или процентом рентабельности. Если выручка, получаемая в процессе реализации продукции (работ, услуг), равна себестоимости ее производства и сбыта, то прибыль равна нулю. Экономическое содержание такого результата состоит в том, что на каждый 1 руб. затрат приходится 1 руб. выручки от реализации, т.е. имеется 100%-ная окупаемость затрат, но нет прибыли.

Пример 15.2. Реализованная продукция себестоимостью 200 тыс. руб. обеспечила выручку 200 тыс. руб. Окупаемость затрат равна единице, или 100 % ( $200 \text{ тыс. руб.} / 200 \text{ тыс. руб.} \times 100 \%$ ). Это условный пример.

На практике такое равенство является редкостью. Как правило, имеет место разница между выручкой от продукции и ее полной себестоимостью. Превышение денежной выручки над себестоимостью свидетельствует об окупаемости затрат более 100 % и о факте получения прибыли. Если денежная выручка не покрывает себестоимость, то окупаемость затрат менее 100 % и имеет место убыток. На сельскохозяйственных предприятиях принято рассчитывать два результативных показателя — чистый доход и прибыль. Исходными данными для расчета чистого дохода являются валовая продукция, произведенная в течение года (в том числе сельскохозяйственная), и годовые затраты на ее производство (в том числе только на сельскохозяйственную). Таким образом, чистый доход определяется независимо от состояния, объема и результатов реализации и представляет разницу между стоимостью валовой продукции и затратами на ее производство.

В этом случае используются следующие методические подходы для расчета стоимостного объема валовой продукции:

- ◇ нетоварная часть оценивается по себестоимости, а товарная по сложившейся цене реализации;

◇ вся валовая продукция оценивается в сложившихся ценах реализации.

Отношение чистого дохода к себестоимости валовой продукции, т.е. к производственным затратам на ее получение, выраженное в процентах, представляет собой уровень рентабельности производства валовой продукции предприятия. Более полно экономическую эффективность характеризует уровень рентабельности как процентное отношение прибыли к полной (коммерческой) себестоимости реализованной продукции. Этот показатель выражает эффективность использования текущих производственных затрат в сумме с затратами по реализации продукции, но не отражает эффективность использования совокупных производственных фондов, которые применяются на предприятии. Поэтому учитывается уровень рентабельности как процентное отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов. Данный показатель, называемый нормой прибыли, в качестве обобщающего рассматривался выше для характеристики эффективности использования применяемых совокупных фондов. Как правило, он определяется в целом по хозяйству, так как сложно обособить фонды по отраслям и продуктам.

Таким образом, уровень рентабельности зависит от себестоимости производимой и реализуемой продукции, прибыли, следовательно, цен реализации. На норму прибыли влияют рациональная оснащенность предприятия производственными фондами, их масштабы и эффективное использование.

Сельскохозяйственное производство и его отрасли могут быть либо прибыльными, либо убыточными. Как правило, прибыльное хозяйство является эффективным, но в сформировавшихся в настоящее время сложных для отрасли условиях производство сельскохозяйственного продукта иногда считается прибыльным, хотя не эффективно по использованию своих ресурсов и возможностей. Прибыльность обеспечивается за счет дотаций государства. Они могут повышать уровень рентабельности (или снижать уровень убыточности) на несколько процентных пунктов. Статистика приводит достигнутые показатели уровня рентабельности с учетом дотаций и компенсаций и без их учета.

Основные показатели результатов экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий даны в табл. 15.1.

## 15.2. Методика оценки эффективности деятельности предприятия 233

Более 20 % предприятий страны убыточны, хотя уровень рентабельности по всей деятельности предприятий составил 27 % в 2008—2010 гг.

Т а б л и ц а 15.1. Эффективность экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий РФ в 2004-2010 гг.

| Показатель  | 2004     | 2005     | 2006     | 2007      | 2008      | 2009   | 2010  |
|---|----------|----------|----------|-----------|-----------|--------|-------|
| Прибыль до налогообложения, включая субсидии из бюджета, млн руб. | 41 829,4 | 34 778,0 | 50 146,0 | 105 781,0 | 117 437,0 | 83 564 | 82219 |
| Уровень рентабельности, %:  |          |          |          |           |           |        |       |
| 0 без субсидий  | 5,3      | 2,0      | 2,6      | 8,1       | 2,3       | -3,2   | -5,4  |
| 0 с учетом субсидий из бюджета                                    | 10,4     | 7,6      | 9,7      | 17,2      | 15,3      | 9,4    | 8,3   |
| Доля убыточных сельскохозяйственных организаций, %                | 36,9     | 42,0     | 35,0     | 25,0      | 22,0      | 28     | 29    |

Экономическая эффективность сельского хозяйства является неперенным условием его расширенного воспроизводства. Повышение эффективности создает благоприятные материальные предпосылки для последующего увеличения объема валовой продукции, валового и чистого доходов. При этом воспроизводство рассматривается как непрерывное повторение процесса производства на всех его стадиях — собственно производства, распределения, обмена и потребления. Расширенное воспроизводство валовой продукции происходит за счет расширенного воспроизводства труда, земли, других факторов производства и развития производственно-экономических отношений и должно осуществляться преимущественно на интенсивной основе, т.е. за счет более эффективного ис-

пользования всех составляющих производственного потенциала — земельных, трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов. Характеристиками расширенного воспроизводства являются:

- ◇ увеличение валовой продукции, валового дохода, чистого дохода, прибыли;
- ◇ рост производительности труда;
- ◇ сокращение фонда возмещения в валовой продукции;
- ◇ рост отчислений в фонд накопления и фонд потребления;
- ◇ повышение уровня рентабельности.

Для последующего схематического изображения распределения валовой продукции валового и чистого доходов представим их общепринятыми в экономике символами:  $c + v + m$  — валовая продукция;  $v + m$  — валовой доход;  $m$  — чистый доход;  $m_1$ , — реализованная часть чистого дохода (прибыль);  $c + v$  — себестоимость.

Валовая продукция, произведенная в течение года на предприятии, распределяется прежде всего на фонд возмещения  $c$  и вновь созданный продукт  $v + m$ , называемый чистым продуктом или валовым доходом (рис. 15.1), который характеризует эффективность в абсолютном выражении и в расчете на единицу любого фактора производства.



Рис. 15.1. Распределение валовой продукции предприятия

## 15.2. Методика оценки эффективности деятельности предприятия 235

*Фонд возмещения* — это стоимость, созданная прошлым трудом и перенесенная живым трудом на продукцию, полученную в данном производственном цикле. Без возмещения потребленных средств не может быть не только расширенного воспроизводства, но даже простого. В сельском хозяйстве возмещение происходит в натуральной форме за счет собственных материальных средств, которые принято оценивать по себестоимости, что ставит задачу ее снижения, и в стоимостной за счет покупных средств, оцениваемых по фактической цене приобретения. При такой оценке фонд возмещения соответствует затратам предприятия, включенным в себестоимость, но без затрат на оплату труда. Затраты на оплату труда  $v$  во всех ее видах относят к фонду потребления. Фонд потребления и фонд накопления — составные элементы валового дохода. При этом основой фонда накопления является чистый доход  $m$ .

Расширенное воспроизводство требует определенной материальной основы и соблюдения условий, обоснованных объективным экономическим законом накопления. Накопление как процесс представляет собой использование части прибавочного продукта на накопление. Его материальной основой является фонд накопления, создание которого возможно только при эффективном производстве на предприятии. Поэтому предприятию необходимо обеспечить достаточный валовой доход и оптимальное соотношение между его составными частями.

Распределение вновь созданного продукта (валового дохода), отвечающего требованиям расширенного воспроизводства, показано на рис. 15.2. Основная часть фонда потребления представлена оплатой труда (индивидуальный фонд потребления), а другая часть формируется из чистого дохода. В каждом данном производственном цикле увеличение одной из частей валового дохода возможно лишь за счет другой, но требование оптимальности состоит в том, чтобы накопление осуществлялось не за счет потребления. Устранение этого противоречия возможно при повышении суммы валового дохода. С ростом доходности накапливаемая (сберегаемая) часть превышает потребление. Чем эффективнее производство, тем большая часть дохода может быть выделена для его расширения и обновле-

ния. Если в доходе потребление составляет большую часть, чем накопление, то это означает, что экономика склонна к потреблению.

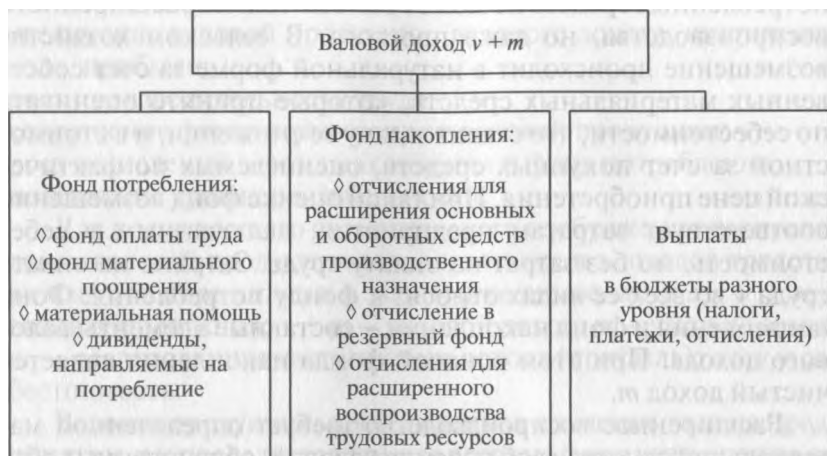


Рис. 15.2. Распределение валового дохода сельскохозяйственного предприятия

Соотношение между накоплением и потреблением не может быть постоянным и зависит от эффективности производства.

Соотношение фонда накопления и чистого дохода представляет собой *норму накопления*

$$\text{Норма накопления} = \frac{\text{Фонд накопления}}{\text{Чистый доход}} 100 \%$$

Повышение возможностей расширенного воспроизводства на основе экономической эффективности требует учета особенностей сельского хозяйства и вытекающих из этого особенностей расширенного воспроизводства на предприятиях отрасли:

- ◇ использование в качестве средств производства живых организмов (растений и животных) обуславливает необходимость учета биологических возможностей их воспроизводства. Так, воспроизводство животных требует длительного времени: 4—6 лет для свиней, 7—8 лет для крупного рогатого скота. Сокращение поголовья в хозяйствах по разным причинам в основном оценивается как неблагоприятное явление. Для его восстановления нужны средства и время;

### 15.3. Эффективность отдельных мероприятий в сельском хозяйстве 237

- ◇ расширенное воспроизводство земли при ее территориальной ограниченности означает и требует расширенного воспроизводства почвенного плодородия, прежде всего за счет удобрений, стоимость которых включается в фонд возмещения;
- ◇ сезонность производства требует значительных запасов оборотных средств и обуславливает их медленную оборачиваемость, что затрудняет расширенное воспроизводство и ограничивает его возможности;
- ◇ значительное влияние природно-климатических факторов на воспроизводство вызывает необходимость использования многолетних данных для объективной оценки возможностей и результатов расширенного воспроизводства и применения комплекса мероприятий по приспособлению сельскохозяйственного производства к природно-климатическим условиям;
- ◇ расширенное воспроизводство экономических отношений в сельском хозяйстве требует развития и совершенствования земельных отношений (платность землепользования, включение земли в рыночный оборот, развитие отношений собственности);
- ◇ при неблагоприятных условиях в сельском хозяйстве диверсификация позволит избежать риска от снижения доходов, обусловленных узкой специализацией. Диверсификация производства означает расширение видов производимых продуктов, по сути это процесс, обратный специализации. Сочетание различных отраслей обеспечивает устойчивость воспроизводства и максимизацию прибыли, позволяет использовать севообороты.

#### 15.3. Эффективность отдельных мероприятий в сельском хозяйстве

Сложная социально-экономическая категория эффективности характеризует не только функционирование отрасли, но и отдельные мероприятия — организационные, управленческие, технологические, экологические, по применению минеральных удобрений и средств защиты растений и животных, по использованию новых кормовых добавок, новой техники и др.

Чтобы убедиться в целесообразности планируемых и проводимых мероприятий, необходимо провести оценку затрат, оценку результатов (эффекта), их сопоставление.

Критерием эффективности проводимых конкретных мероприятий является увеличение выхода продукции на единицу затрат. Эффект может заключаться в росте урожайности, продуктивности, сохранении продукции, снижении потерь и повышении качества, а также в экономии затрат за счет замены ручного труда механизированным, комплексной механизации, внедрения ресурсосберегающих и трудосберегающих технологий. При оценке учитываются все затраты, например, если эффект состоит в повышении урожайности, то следует учесть затраты на уборку дополнительной продукции.

Для определения эффективности мероприятия используется общепринятая формула соотношения эффекта с затратами. Например, дополнительная прибыль от мероприятий, повысивших качество продукции, делится на затраты по повышению качества:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Прирост прибыли}}{\text{Затраты на повышение качества}}$$

Если это соотношение выражается в процентах, то оно показывает уровень рентабельности затрат по улучшению качества. Так, 15 % рентабельности означает, что каждый 1 руб. затрат на повышение качества дает 15 коп. прибыли. Рыночный спрос на качественную продукцию выражается в повышенной цене этой продукции, что позволяет окупить дополнительные затраты и обеспечить прирост прибыли.

Показатели, характеризующие эффективность мероприятий, входят в общую систему показателей эффективности.

#### 15.4. Факторы и пути повышения эффективности

Экономическая эффективность оценивается по прибыли и ее отношению к полной себестоимости реализованной продукции и совокупным фондам.

Прибыль определяется как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию продукции, поэтому для производителя важно прежде всего повлиять на размеры затрат. Он может снижать затраты при неизменном объеме производства и реализации, увеличивать объем продукции при тех же затратах или обеспечивать увеличение объема производства и сбыта опережающими темпами в сравнении с ростом затрат.

Рассмотрим факторы, влияющие на прибыль:

- ◇ затраты на производство продукции, зависящие от нормативов затрат и норм расхода труда, материально-технических ресурсов, денежных средств, соблюдения технологических требований к возделыванию сельскохозяйственных культур и содержанию скота. При этом на удельные затраты в виде себестоимости единицы продукции влияют урожайность и продуктивность;
- ◇ затраты на транспортирование и непосредственный сбыт товарной продукции, являющиеся существенным элементом в полной, или коммерческой, себестоимости. Их удельный вес зависит от вида продукции, каналов реализации, участия посредников и др., составляя в среднем от 5 до 15 %. На этот вид затрат влияют развитость рыночной инфраструктуры, дорожной сети, тарифы на услуги (транспортные, информационные, страховые, связи и т.д.);
- ◇ цена реализации — изменчивая конъюнктурная категория, на которую воздействуют спрос и предложение, каналы реализации, государственная политика в области цен, качественные характеристики продукции;
- ◇ качество продукции — фактор цены, в свою очередь определяемый качеством исходного сырья, а в сельском хозяйстве — качеством семян и посадочного материала, породы и качества скота, соблюдением экологических требований к технологии производства продукции, качеством и своевременностью выполняемых работ;
- ◇ объем реализации продукции, зависящий от объема производства продукции и уровня ее товарности;
- ◇ предпринимательская деятельность сельскохозяйственных организаций, осуществляемая с целью получения прибыли, часть которой представляет собой предпринимательский доход (прибыль после выплаты процента за банковскую ссуду);

◇ экономические отношения, которые строятся между субъектами рынка с учетом объективных законов и использованием экономических категорий, по поводу эквивалентного обмена между отраслями и предприятиями, цен, инвестиций, ренты, ссудного процента, распределения денежных средств и др.

Исходя из перечисленных факторов, влияющих на экономическую эффективность, в том числе на получение прибыли, можно сделать вывод, что повышению экономической эффективности способствуют:

- ◇ увеличение эффективности использования земли, скота и птицы за счет роста урожайности и продуктивности;
- ◇ рост производительности живого труда;
- ◇ рост отдачи других ресурсов и затрат;
- ◇ выбор эффективных каналов реализации;
- ◇ сокращение потерь продукции на всех стадиях ее поступления к потребителю;
- ◇ развитие рыночной инфраструктуры, в том числе оптовых продовольственных рынков;
- ◇ материальное стимулирование повышения экономической эффективности на сельскохозяйственных предприятиях;
- ◇ усиление государственного воздействия на сельскохозяйственного производителя путем бюджетной поддержки, ценовой и кредитной политики, налогообложения и страхования;
- ◇ повышение качества продукции.

В российском сельском хозяйстве есть резервы повышения качества, о чем свидетельствуют следующие факты. Удельный вес сильной и ценной пшеницы в общем объеме ее производства в 2006 г. составил 41 %. Пшеница наиболее высокого качества получена в Новосибирской области — 85 % сильной и ценной пшеницы, в Омской области и Алтайском крае — 71 %.

При среднем по РФ значении сахаристости корнеплодов сахарной свеклы, поступившей на промышленную переработку, — 16 % самый высокий показатель достигнут в Ульяновской области — 17,6 %. В 2008 г. реализовано 81 % охлажденного молока, высшего сорта — 37 %.

Потеря качества сокращает массу прибыли предприятия и, следовательно, снижает эффективность производства. Основные категории эффективности представлены в конспект-схеме (рис. 15.3).



Рис. 15.3. Концепт-схема экономической эффективности производства

### Эффективность деятельности организации (предприятия) и ее оценка

#### Основные понятия:

- ◇ критерии эффективности
- ◇ эффект (результат)
- ◇ затраты (ресурсы)
- ◇ валовой доход
- ◇ чистый доход
- ◇ прибыль
- ◇ окупаемость затрат
- ◇ уровень рентабельности
- ◇ социальные результаты

*Эффективность производства* — отношение полученного полезного эффекта (результата) к затратам на его получение или используемым ресурсам.

### *Связь с категориями*

- ◇ урожайность
- ◇ продуктивность
- ◇ землеемкость
- ◇ трудоемкость
- ◇ материалоемкость
- ◇ фондоемкость
- ◇ капиталоемкость
- ◇ наукоемкость

### *Виды эффективности*

- ◇ сельского хозяйства как отрасли экономики страны
- ◇ сельскохозяйственного производства организации (предприятия)
- ◇ производства подразделений предприятия
- ◇ сельскохозяйственных отраслей
- ◇ производства культур и продуктов
- ◇ отдельных мероприятий

*Эффективность способствует:*

- ◇ конкурентоспособности;
- ◇ расширенному воспроизводству;
- ◇ инвестициям в производственную и социальную инфраструктуру;
- ◇ инновациям;
- ◇ повышению уровня жизни работников и другим социальным результатам (социальная эффективность).

Общая формула эффективности:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Эффект (результат)}}{\text{Затраты (вовлеченные ресурсы)}}$$

### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

7. Дайте определение эффективности.
2. Какие показатели характеризуют эффективность?
3. Какова общая формула эффективности?
4. В чем выражается сущность повышения эффективности?
5. Какие виды эффективности различаются по уровням производства?
6. Какие натуральные показатели являются исходными для определения экономической эффективности?
7. Что означает уровень рентабельности, равный 18 %?
8. Что собой представляет реализованная часть чистого дохода сельскохозяйственного предприятия?
9. Как определяется окупаемость затрат?

- 10. Какие исходные данные необходимы для определения чистого дохода предприятия?*
- 11. Какие факторы влияют на уровень рентабельности?*
- 12. Как влияют на уровень рентабельности субсидии из бюджета?*
- 13. В чем причины убыточности значительной части сельскохозяйственных предприятий?*
- 14. Чем расширенное воспроизводство отличается от простого?*
- 15. Какие составляющие включаются в фонд возмещения?*
- 16. Какие фонды создаются из валового дохода в процессе расширенного воспроизводства?*
- 17. Что является основной частью фонда потребления?*
- 18. Запишите формулу для определения нормы накопления.*
- 19. Какие особенности расширенного воспроизводства проявляются в сельском хозяйстве?*
- 20. Как определяется эффективность отдельных мероприятий?*
- 21. Какие факторы влияют на экономическую эффективность сельскохозяйственного производства?*
- 22. Что способствует повышению экономической эффективности сельскохозяйственного производства?*

### 16.1. Качество и значение его повышения, «петля качества»

*Качество* — способность продукции, работ, услуг удовлетворять конкретные потребности, определяемая совокупностью физических, химических, биологических и экономических характеристик. Это важная технологическая, экономическая и социальная категория. В переработке сельскохозяйственной продукции ее высокое качество позволяет получить больше качественного конечного продукта, например на единицу различных видов конечной молочной продукции нужно меньше более жирного молока или из корней сахарной свеклы с высокой сахаристостью можно получить больше сахара.

Высокий уровень качества повышает спрос на продукцию и увеличивает прибыль предприятия за счет как объема продаж, так и более высоких цен. Социальный аспект качества состоит в том, что полнее удовлетворяются потребности населения, улучшается их здоровье, снижаются удельные затраты потребителя на качественный товар — так называемая цена потребителя, состоящая из расходов на покупку, т.е. цены приобретения товара покупателем, и его расходов, связанных с потреблением товара. Расходы на непосредственное потребление продукции высокого качества ниже, в частности из-за меньших отходов, т.е. обеспечивается более высокая полезность товара на единицу денежных затрат потребителя. Качественная продукция — один из факторов благосостояния людей.

Качество является фактором конкурентоспособности продукции и рассматривается как совокупность ее свойств, выра-

жающих ее пригодность к выполнению определенных функций. Оно закладывается на первоначальных стадиях производства товара, и требования к качеству соблюдаются вплоть до поступления товара к конечному потребителю, т.е. качество продукции непрерывно исследуется, контролируется и улучшается. Качество определяется рядом составляющих, которые образуют так называемую «петлю качества», в основном применительно к промышленному производству. «Петля качества» — замкнутая последовательность мер, определяющих качество товаров или процессов на этапах их производства и эксплуатации, начиная с исследования потребностей и рыночных возможностей, т.е. маркетинга, и завершая утилизацией продукта, отслужившего свой срок.

Этапами «петли качества» являются маркетинг, проектирование, планирование, закупка сырья и оборудования, производство и обслуживание, упаковка, хранение, продажа и распределение, монтаж, обслуживание и техническая поддержка, утилизация.

Качество продукции регламентируется стандартами, в том числе международными. *Стандарт* — это документ, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования общие принципы и характеристики различных видов деятельности или их результатов. Любая продукция, в том числе сельскохозяйственная, должна соответствовать определенным требованиям потребителей. Качество товара характеризуется его соответствием этим требованиям. Повышение качества товара способствует повышению его конкурентоспособности, его цены, возможностей сбыта. Но при этом производителю необходимо рассчитывать выгоду повышения качества по показателю окупаемости затрат, сравнивая дополнительную выручку с дополнительными затратами на повышение качества. Экономическая сущность окупаемости затрат состоит в том, что этот показатель характеризует выручку, приходящуюся на единицу затрат.

Пр и мер 16.1. Дополнительные затраты на повышение качества продукта составили 973 тыс. руб. Это обеспечило дополнительную выручку 1197 тыс. руб. Следовательно, окупаемость дополнительных затрат равна 1,23.

На этой основе рассчитывается уровень рентабельности:

$$\text{Уровень рентабельности} = \frac{\text{Дополнительная выручка} - \text{дополнительные затраты}}{\text{Дополнительные затраты}} \cdot 100\%.$$

Пример 16.2. Об уровне рентабельности можно судить по показателю окупаемости затрат. Для примера 16.1 он равен 23 % :  
 $[(1197-973)/973] \cdot 100\%$ .

Условно качество может характеризовать соотношение

$$\text{Качество} = \frac{\text{Фактическая цена товара}}{\text{Максимально возможная цена}}.$$

Пример 16.3. Если максимальная цена продукта в конкретных условиях локального рынка составляет 710 руб./ц, а фактическая — 630 руб./ц, то качество данного продукта ниже нормы  $630/710 = 0,89$ .

По отношению к качеству проявляется стимулирующая функция цены. Для отдельных видов сельскохозяйственной продукции учитываются и стимулируются такие показатели, как содержание жира, сухого вещества, клейковины, белка, сахара, масличность, ценность сорта и др.

Получение более качественной продукции требует не только соблюдения технологических требований, но и больших затрат на приобретение новых сортов, племенного молодняка и птицы, улучшенных семян, техники, повышенной оплаты труда и др. Часть выручки, полученной от реализации продукции по более высоким (стимулирующим) ценам, возмещает перечисленные затраты, другая часть — стимулирует производителя. При этом повышение качества должно быть экономически выгодно производителю и востребовано покупателем. Механизм стимулирования через цены заключается в повышении доли прибыли в цене, в надбавках и скидках с цены.

Среди параметров качества и соответственно факторов конкурентоспособности особое место занимает экологичность продукции. Потребность населения в экологически чистых продуктах обеспечивается не более чем на треть. Сырьем для таких продуктов является сельскохозяйственная продукция, следовательно, есть повышенный спрос на экологическое

сырье. Для его получения требуются активная экологическая политика и выделение значительных средств, в основном государственных, на охрану окружающей среды, применение специальных технологий, подготовку кадров, изучение и использование передового отечественного и зарубежного опыта. Так, опыт органического земледелия в Германии показывает, что государство для стимулирования экологически чистого земледелия применяет выплаты и компенсации производителям, различные формы стимулирования, разрабатывает и реализует программы экологического воспитания, организует контроль качества и сертификацию продукции, способствует созданию конкурентной рыночной среды.

Современное состояние качества по некоторым видам сельскохозяйственной продукции в РФ показано в табл. 16.1. По ряду показателей качества проявляется положительная динамика. Повышение качества способствует повышению эффективности и увеличению доли предприятия на рынке, что сказывается на подъеме экономики в целом.

Таблица 16.1. Качество сельскохозяйственной продукции в РФ, %

| Показатель  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|------|------|------|------|------|
| Сахаристость корнеплодов сахарной свеклы, поступивших на промышленную переработку | 16   | 17   | 16   | 17   | 16   |
| <i>Реализация молока</i>  |      |      |      |      |      |
| Высшего сорта   | 17   | 25   | 30   | 37   | 37   |
| I сорта   | 73   | 68   | 63   | 57   | 57   |
| II сорта  | 8    | 6    | 6    | 5    | 5    |
| Несортовое  | 2    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Реализация охлажденного молока  | 59   | 66   | 67   | 73   | 81   |
| <i>Реализация птицы</i>   |      |      |      |      |      |
| I категории   | 69   | 73   | 73   | 71   | 84   |
| II категории  | 22   | 16   | 19   | 21   | 12   |
| Тощей упитанности   | 2    | 3    | 2    | 3    | 2    |
| Нестандартной упитанности   | 7    | 8    | 6    | 5    | 2    |

### 16.2. Рыночная конкуренция и конкурентоспособность продукции

Конкуренция определяется как соперничество, своеобразная форма экономической борьбы за достижение лучших результатов в каком-либо виде деятельности. Конкуренция лежит в основе рыночного механизма, следовательно, это соперничество между участниками рыночной экономики (субъектами рынка) за лучшие условия производства, купли-продажи товаров, за получение максимальной прибыли, других выгод, увеличение доли рынка.

Как отмечено в гл. 14, принято выделять несколько типов рынка по степени ограничения конкуренции: рынок чистой конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополистический рынок, рынок чистой монополии. Продукция сельского хозяйства реализуется на конкурентном рынке. Это рынок со свободным входом и выходом большого числа продавцов и потребителей одноименного или схожего продукта (зерно, картофель, овощи, молоко, яйца и др.). Однако сами сельскохозяйственные производители приобретают промышленные товары для производства продукции на олигополистическом и даже монополистическом рынках.

На конкурентном рынке, где сталкиваются интересы множества самостоятельных, обособленных субъектов, реализующих свои интересы, объективно проявляются их соперничество, ограничение самостоятельных действий по влиянию рыночные условия. Конкуренция наряду с ценами и в целом рыночной конъюнктурой способствует установлению равновесия на рынке. Если предложение конкретного товара больше, чем спрос на него, то активизируется конкурентная борьба между продавцами. В этой ситуации основная возможность продать товар связана со снижением цены, что приводит к сокращению его производства. Если спрос больше предложения, то возникает конкуренция между покупателями, возрастает цена за возможность купить товар. Повышение цены стимулирует увеличение предложения за счет расширения производства. Выражение английского экономиста XVIII в. Адама Смита «о невидимой руке рынка» относится к рыночной конкурен-

## 16.2. Рыночная конкуренция и конкурентоспособность продукции 249

ции как своеобразному механизму отбора и регулирования в рыночной экономике. Вместе с тем конкуренция возможна только при таких условиях, как наличие частной собственности и обеспечение товаропроизводителям свободы вхождения на рынок и в отрасль, производящую товары и услуги, а также свободу выхода из них, наличие большого числа производителей и покупателей, не оказывающих существенного влияния на уровень цен. Рынок более конкурентен в том случае, если отдельные производители, предлагающие свой товар на рынок, оказывают на него (прежде всего ценами) меньшее влияние. Таким образом, конкуренция обеспечивает взаимодействие спроса и предложения, уравнивание рыночной цены.

Выделяются следующие виды конкуренции: внутриотраслевая, межотраслевая, ценовая, неценовая, недобросовестная, конкуренция потребителей.

*Внутриотраслевая конкуренция* проявляется в том, что каждый производитель стремится реализовать свой товар с максимальной выгодой для себя, что приводит к снижению издержек и повышению качества продуктов отрасли и стимулирует производителей отрасли снижать затраты на единицу продукции, повышать производительность труда, использовать достижения науки и техники, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. В результате внутриотраслевой конкуренции устанавливается средняя цена предложения.

*Межотраслевая конкуренция* обуславливает перераспределение капитала из одной отрасли в другую в результате экономической борьбы на рынке между производителями товаров разных отраслей за наиболее выгодные сферы приложения капитала с целью обеспечения себе максимальной прибыли. В процессе межотраслевой конкуренции происходит перелив капитала из менее выгодных производств одной отрасли в более выгодные производства другой. В результате межотраслевой конкуренции формируется более благоприятная структура экономики, активизируется развитие перспективных отраслей, устанавливается средняя норма прибыли на капитал.

*Ценовая конкуренция* базируется на том, что производители стараются продать свой товар по ценам, более низким, чем их конкуренты. С этой целью используется предварительное информирование покупателей о снижении цен или выпускается

такая продукция, улучшение качественных характеристик которой выше относительно прироста цен на нее.

*Неценовая конкуренция* проявляется в том случае, когда в борьбе за покупателей используется не снижение цен, а активная рекламная кампания, разнообразие упаковки и расфасовки товара, формы его реализации и др.

*Недобросовестная конкуренция*, к которой прибегают некоторые товаропроизводители, состоит в том, что они нарушают общепринятые нормы и правила конкуренции, положения действующего законодательства, включая распространение отрицательной информации и заведомо ложных сведений о конкурентах, обман потребителей и т.д.

*Конкуренция потребителей* возникает на рынке в связи со стремлением покупателей приобрести необходимые для них товары и услуги по более низким ценам.

*Конкурентоспособность продукции* (работ, услуг) тесно связана с конкуренцией и определяется как возможность сбыта товара на рынке, исходя прежде всего из стоимостных показателей и совокупности свойств, которые его характеризуют, отличают от товара конкурента, проявляются лишь в конкурентной среде. Затраты потребителя на удовлетворение своих потребностей в конкретном товаре в первую очередь характеризуют конкурентоспособность этого товара. Выражением степени конкурентоспособности товара для потребителя  $K$  является отношение полезного эффекта  $\mathcal{E}_n$  потребления товара покупателем к цене потребления  $\mathcal{C}_n$ :

$$K = \mathcal{E}_n / \mathcal{C}_n$$

В свою очередь цена потребления складывается из расхода покупателя на покупку товара, т.е. цены приобретения товара, и расходов, связанных с потреблением купленного товара.

Чем больше соотношение  $\mathcal{E}_n / \mathcal{C}_n$ , тем выше конкурентоспособность продукта.

Конкурентоспособность представляет собой обобщающий показатель, зависящий от комплекса факторов. Этот показатель указывает на соответствие конкретного товара условиям рынка и требованиям покупателя как к характеристикам товара, так и к затратам на его потребление. Каждый из показателей конкурентоспособности можно изменить, усилить, например

### 16.3. Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности 251

повысить качественные характеристики и снизить затраты (на производство, хранение, транспортирование, сбыт).

Можно говорить не только о конкурентоспособности товара, но и предприятия, отрасли, региона и экономики страны в целом.

Конкурентоспособность региона — сложное понятие, определяемое как «конкурентные позиции» — совокупность конкурентных преимуществ региона благодаря условиям, которые создают региону благоприятное положение на соответствующем конкурентном поле — рынке товаров и услуг, капитала, инвестиционных ресурсов, интеллектуальных продуктов. Конкурентная позиция территориальной единицы, в том числе региона, считается благоприятной, если она устойчива, надежна, стабильна, привлекательна для инвесторов (отечественных и иностранных).

#### 16.3. Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности

*Факторы* — существенные обстоятельства и условия, влияющие на процессы, явления, их состояние и результаты развития. Факторами конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, т.е. определяющими ее обстоятельствами и причинами, являются: урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных; специализация и концентрация производства; издержки на производство и реализацию продукции; качество производимой продукции; использование научно-технических достижений.

Факторы конкурентоспособности подразделяют на внешние и внутренние.

*Внешние факторы* конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции — это природные условия, местоположение предприятия, развитость транспортной сети и систем связи, включая современные, платежеспособность населения, развитость рыночных отношений, состояние инфраструктуры всех видов, нормативно-правовая база, политика государства в области экономики, экологии и инвестиций, финансово-кре-

дитный механизм, система подготовки квалифицированных кадров для отрасли. Как правило, они общие для конкурентоспособности всех видов продукции и не зависят от хозяйственной деятельности производителей, которые не могут повлиять на эти факторы, изменить их. Большинство из перечисленных факторов конкурентоспособности зависят от государства, уровня развития экономики, объема инвестиционных ресурсов, направляемых в отрасль и АПК в целом. Однако такие факторы следует изучать и учитывать, например, адаптируя сельскохозяйственное производство к природным условиям.

*Внутренние факторы* — это факторы конкурентоспособности, на которые может повлиять само сельскохозяйственное предприятие:

- ◇ организация технологических процессов, направленных на устойчивое повышение урожайности и продуктивности;
- ◇ адаптация к условиям рынка, которые, как правило, непрерывно и быстро меняются, комплексное исследование рынка;
- ◇ рациональное использование ресурсов, задействованных в производстве с целью повышения их эффективности;
- ◇ интенсификация производства (увеличение вложений на 1 га сельскохозяйственных угодий и голову скота), что позволяет обеспечить прирост продукции;
- ◇ специализация и диверсификация производства как сосредоточение усилий на производстве востребованных рынком продуктов и изменение при необходимости специализации и структуры производства;
- ◇ концентрация производства, в том числе за счет кооперации и интеграции.

Опыт отечественной экономики, функционирующей почти два десятилетия в условиях рынка, показывает, что крупные сельскохозяйственные предприятия имеют на рынках своей продукции конкурентные преимущества и, получая значительную прибыль, активно используют научно-технические достижения. Предприятия АПК, объединенные в концерны, финансово-промышленные группы, отраслевые союзы и ассоциации, располагают современными мощностями по производству конкурентоспособной продукции. Они могут обеспечить нормативные параметры, включая международные требования, что позволяет им выходить на внешние рынки со своей продукцией.

### 16.4. Показатели конкурентоспособности

Основой конкурентоспособности продукции является эффективность производства. Это взаимосвязанные категории.

*Эффективность производства* позволяет обеспечить конкурентоспособность продукции, предприятия в целом и его отраслей. Например, если предприятие добивается относительно низкой себестоимости продукции, оно может реализовать ее по более низким ценам. В этом случае имеются конкурентные преимущества перед другими производителями.

Связь между эффективностью и конкурентностью проявляется также в том, что эффективное предприятие имеет возможность направлять инвестиции на повышение качества продукции и услуг, производство продукции с новыми качественными свойствами, расширение ассортимента продукции, развитие системы сбыта и сокращение затрат по реализации. Все это улучшает *конкурентные позиции* предприятия на рынке и конкурентоспособность его продукции.

Для эффективного предприятия характерна более высокая окупаемость затрат на производство и сбыт продукции выручкой, получаемой от реализации продукции, которая определяется следующим образом:

$$\text{Окупаемость} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Затраты на производство и сбыт}}$$

Эффективное предприятие может успешно решать социальные проблемы, создавать социальную инфраструктуру, привлекать и хорошо оплачивать квалифицированные кадры, способные усиливать конкурентные позиции предприятия на рынке его продукции, выделять средства на рекламу, информационные и маркетинговые службы.

Эффективность характеризуется системой производственных, экономических и социальных показателей. Вектор их изменения совпадает с показателями, определяющими конкурентоспособность.

*Показатели конкурентоспособности* практически совпадают с показателями эффективности:

- ◇ трудоемкость продукта (при одинаковом уровне заработной платы лучшие конкурентные возможности у продукта с более низкой трудоемкостью);
- ◇ издержки на производство единицы продукции (более низкие издержки повышают конкурентоспособность, если их преимущество не перекрывается возросшими издержками на реализацию);
- ◇ издержки на реализацию;
- ◇ качественные параметры продукта.

Наряду с перечисленными есть непосредственные показатели конкурентоспособности продукции — известность марки товара, доля рынка, которую занимает производитель в общем объеме продаж на локальном рынке (к примеру, рынке молока, овощей, плодов, ягод и др.).

Высокие производственные показатели при рациональном использовании ресурсов, труда, земли, капитала, предпринимательства, интеллектуального продукта и при оптимальном сочетании отраслей позволяют производителю получать прибыль и обеспечивать нормальный уровень рентабельности. Поскольку прибыль определяется как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию продукции, то производитель прежде всего должен повлиять на сумму затрат, учитывая все факторы, формирующие себестоимость. В системе анализа оценивается безубыточность продукции предприятия.

*Точка безубыточности* представляет такой объем реализации, при котором выручка равна полной себестоимости реализованной продукции. В полной (коммерческой) себестоимости товарной сельскохозяйственной продукции высокий удельный вес занимают затраты по сбыту продукции. На эти затраты влияют развитость рыночной инфраструктуры, дорожной сети и расстояние до пунктов сбыта, обеспеченность специализированным транспортом, тарифы на услуги посредника, связи, страхования, транспорта, информационные, рекламные, консультативные. Благоприятные условия сбыта повышают конкурентоспособность продукции и конкурентные позиции предприятия на рынке. Более всего на конкурентоспособности сказываются ценовые факторы, т.е. те, которые влияют на уровень цен, — качество, однородность продукции, затраты, соотношение спроса и предложения, условия реали-

зации, способность экономить доходы потребителя, затраты и качество аналогичной продукции конкурентов; их учитывают в процессе ценообразования.

Экономическая эффективность связана с конкуренцией на рынке и конкурентоспособностью продукции, обусловленной совокупностью качественных и стоимостных характеристик товара, которые показывают отличие конкретного товара от товара-конкурента.

Рыночная конкуренция стимулирует повышение эффективности производства на предприятии в целом и эффективности производства конкретного товарного продукта за счет снижения материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости продукции и повышения ее наукоемкости. Конкурентоспособной будет продукция тех товаропроизводителей, которые активно воспринимают и используют достижения научно-технического прогресса. Государство, проводя соответствующую аграрно-экономическую политику, может способствовать повышению конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке.

Производство сельскохозяйственной продукции отличается низкой наукоемкостью и высокой материалоемкостью, снижение которой может быть достигнуто в натуральном измерении, за счет соблюдения норматива и устранения потерь, соответствия сырья и материалов качественным требованиям, а также в стоимостном, за счет получения их от нового, более выгодного поставщика или собственного недорогого производства (семян, кормов, органических удобрений, посадочного материала, молодняка животных).

Сельскохозяйственные производители выходят со своей товарной продукцией на рынок чистой конкуренции, где невозможно повлиять на уровень цен. Следовательно, основные направления обеспечения конкурентоспособности продукции — снижение себестоимости и трудоемкости производства продукта, повышение его качества, увеличение прибыли на единицу земельной площади, труда и капитала.

На уровень себестоимости сельскохозяйственной продукции предприятия значительное влияние оказывают цены на промышленные средства и предметы труда, тарифы на работы и услуги для отрасли. Даже при компенсации государством

части затрат сельскохозяйственный производитель должен ориентироваться на внутренние резервы повышения эффективности (снижение потерь, соблюдение технологических требований, рациональное использование техники, улучшение качества продукции, уменьшение различного рода отходов и др.). Конкурентоспособность как рыночная категория характеризует не только продукцию в вещественной форме, но также работы и услуги, предоставляемые в конкретных регионах.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение качества продукции (работ, услуг).
2. Почему качественная продукция выгодна производителю?
3. В чем состоит социальное значение качественной продукции?
4. Как связаны качество и конкурентоспособность продукции?
5. Что означает понятие «петля качества»?
6. Чем регламентируется качество продукции?
7. Какова методика определения окупаемости затрат на повышение качества?
8. Почему отношение фактической цены товара к максимально возможной может условно характеризовать качество?
9. Какими признаками характеризуется качество различных видов сельскохозяйственной продукции?
10. В чем сущность конкуренции как одного из основных элементов рыночного механизма?
11. Какие виды конкуренции проявляются в рыночной экономике?
12. Как классифицируются рынки по степени ограничения конкуренции?
13. В чем суть внутриотраслевой конкуренции?
14. Как проявляются ценовая и неценовая конкуренция?
15. Что собой представляет конкурентоспособность продукции?
16. Как можно определить конкурентоспособность товара для потребителя?
17. Какие факторы влияют на конкурентоспособность продукции?
18. Что означает понятие «конкурентные позиции»?
19. Какими качественными параметрами определяются благоприятные конкурентные позиции территориальной единицы?
20. Какие факторы конкурентоспособности относятся к внешним и внутренним?
21. Какие показатели используются для выражения конкурентоспособности?
22. Как связаны эффективность и конкурентоспособность производства?
23. Какие преимущества характерны для эффективного предприятия?
24. Что относится к непосредственным показателям конкурентоспособности продукции?

# ГЛАВА 17 ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 17.1. Понятие инновации, содержание инновационной деятельности и ее результаты

*Инновация* — это нововведение в производство как результат научного исследования или открытия. Инновации реализуются во всех сферах экономики — непосредственно производственной, организационно-управленческой, финансовой, образовательной, исследовательской и др. В связи с этим используется понятие *инновационной продукции*:

- ◇ в вещественно-материальной форме — сорт, корм, препарат, вид энергии, продукт и т.п.;
- ◇ в невещественной форме — программный продукт, базы данных, ноу-хау, охраняемые коммерческой тайной, и т.д.

Инновационная или научно-техническая продукция есть продукт интеллектуального труда, возникающий в результате научно-технического прогресса в следующих направлениях:

- ◇ в биологической сфере — создание и внедрение новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, пород, линий и кроссов животных и птицы, семеноводство и племенное дело, биотехнология и др.;
- ◇ в технической и технологической сферах — создание новых типов машин, новых технологий производства, хранения, переработки, внедрение принципиально новых источников энергии;
- ◇ в экологической сфере — внедрение новых технологий производства экологически чистой продукции и охрана окружающей среды;
- ◇ в организационно-экономической сфере — стимулирование ускорения научно-технического прогресса и использование организационных мер по внедрению его результатов;

- ◇ в информационной сфере — создание системы информации о достижениях науки и техники и консультативных служб;
- ◇ в правовой сфере — разработка и принятие законодательных и нормативных актов по ускорению НТП и использованию его достижений в сельском хозяйстве и других отраслях АПК;
- ◇ в социальной сфере — подготовка кадров, способных использовать достижения НТП, вести активную инновационную деятельность.

Выделяют три основные стадии инновационного цикла:

- 1) исследовательская;
- 2) производственное освоение техники, технологии, продукции;
- 3) выпуск продукции и изделий с целью использования нововведения конечными потребителями, сбыт и обслуживание.

Для успешного завершения инновационного цикла необходим соответствующий инновационный потенциал, который в сельском хозяйстве представляют следующие элементы:

- ◇ информационный (научная, отчетная, прогнозная и прочая информация);
- ◇ кадровый;
- ◇ материально-технический (здания, оборудования, приборы);
- ◇ организационно-управленческий, включающий систему средств и методов организации и управления для всего инновационного потенциала и всех стадий инновационного процесса.

Основные финансовые источники внедрения инноваций в предприятиях отрасли — прибыль от основной деятельности, кредиты банков, в том числе специальных инвестиционных банков, вклады акционеров и проч.

Степень инновационной деятельности предприятия может быть определена по доле инновационной продукции в общем ее объеме. Установлено, что самый высокий удельный вес такой продукции — в микробиологической промышленности, входящей в первую сферу АПК. На результаты инновационной деятельности и ее активность в сельском хозяйстве и в других отраслях АПК влияют:

- ◇ развитие фундаментальных научных исследований;
- ◇ восприимчивость товаропроизводителей к инновациям;
- ◇ увеличение инновационного потенциала;
- ◇ повышение объемов финансирования НТП и инновационной деятельности из всех возможных источников;

- ◇ развитие рынков инновационной продукции;
- ◇ совершенствование организации и управления наукой.

Обеспечить инновации в сельском хозяйстве позволяют инвестиции в развитие высокотехнологичных и наукоемких производств (биотехнология, компьютеризация, коммуникации и др.).

Доход от инновационной деятельности составляет предпринимательский доход производителя.

### 17.2. Сущность инвестиций и капитальных вложений

Инвестиции — одна из важнейших категорий, объективная необходимость и непереносимое условие развития экономики на всех уровнях, представляющая собой вложение капитала, имущественных и интеллектуальных ценностей в развитие производства и социальную сферу. Средства, направляемые на восстановление, реконструкцию и увеличение основных средств производственного и непроизводственного назначения, принято называть *капитальными вложениями*, т.е. это инвестиции долгосрочного характера. Капитальные вложения превращаются в действующие основные средства после ввода их в эксплуатацию.

Инвестирование как процесс включает следующие основные этапы:

- ◇ вложение средств в конкретные объекты инвестиционной деятельности;
- ◇ прирост капитала, т.е. новой потребительской стоимости за счет этих средств;
- ◇ получение доходов, вновь вовлекаемых в инвестиционный цикл.

*Инвестиционный цикл* представляет один оборот инвестиций:

Ресурсы → Вложения → Доход.

Вложению инвестиций предшествует разработка инвестиционных проектов.

Различают инвестиции:

- ◇ финансовые (портфельные), как правило, в ценные бумаги — акции, облигации, страховые полисы;

- ◇ реальные — вложения в основной капитал и на прирост оборотных средств, в имущественные права, подготовку и переподготовку кадров, научные исследования и конструкторские разработки.

Инвестиции классифицируются и по другим признакам. Один из подходов представлен на рис. 17.1. Кроме того, инвестиции могут быть локального и регионального уровня, а также инвестиции, вкладываемые за рубежом. По формам собственности выделяют инвестиции государственные и частные (физических и юридических лиц). В России пока существует трудноразрешимая проблема огромной разницы (в 150 раз) в инвестициях на душу населения между регионами. (В странах Евросоюза различие между государствами, которые входят в него, по этому показателю всего 4—5 раз.)



Рис. 17.1. Классификация инвестиций по разным признакам

### 17.3. Направления и источники финансирования инвестиций

В сельском хозяйстве основными направлениями инвестиций являются: строительные-монтажные работы, закупка техники и оборудования, мелиорация земель, за-

кладка многолетних насаждений, формирование основного стада, развитие социальной инфраструктуры, другие работы и затраты долговременного (капитального) характера.

Практически все предприятия сельского хозяйства и АПК в целом осуществляют инвестиционную деятельность. В настоящее время потребность в ней возрастает и сама деятельность активизируется. На протяжении периода рыночных преобразований и реорганизации с начала 1990-х гг. для сельского хозяйства были характерны: убыточность, отсутствие собственных средств, в том числе для расчета с поставщиками материально-технических ресурсов, рост кредиторской задолженности, слабая финансовая поддержка государства, недоступно высокая цена кредита, значительный диспаритет цен, неразвитость рынка средств производства, нецелевое использование амортизационного фонда (пополнение оборотных средств, оплата кредита). Результатом этого стали полная изношенность техники, оборудования, значительной части производственных зданий и сооружений, свертывание ряда производств, сокращение числа рабочих мест, разрушение социальной инфраструктуры. В связи с этим возникла потребность в больших объемах инвестиций и нахождения источников их финансирования.

В качестве основных источников финансирования инвестиций выступают ассигнования из федерального бюджета, собственные средства предприятия, акционерный капитал, иностранный капитал, другие привлеченные средства.

В табл. 17.1 представлен в динамике перечень источников финансирования инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям АПК в 2004—2008 гг.

В соответствии с законом государством на условиях возвратности или на безвозмездной основе финансируются инвестиции в целевые программы, в которых принимают участие сельскохозяйственные предприятия, за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, внебюджетных источников. Средства федерального бюджета используются в следующих целях:

- ◇ поддержка инвестиционной деятельности (приобретение новой техники, сортовых семян, племенных животных) в соответствии с федеральными целевыми программами;

Таблица 17.1. Источники финансирования инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям АПК  
(в действующих ценах каждого года)

| Показатель   | 2004      |       | 2005      |       | 2006      |       | 2007      |       | 2008      |       |
|--|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|  | млрд руб. | %     | млрд руб. | %     | млрд руб. | %     | млрд руб. | %     | млрд руб. | %     |
| Инвестиции в основной капитал, всего                                   | 135,8     | 100,0 | 172,2     | 100,0 | 252,7     | 100,0 | 368,9     | 100,0 | 402,9     | 100,0 |
| ♦ в том числе собственные средства предприятий                         | 88,9      | 65,5  | 104,8     | 60,8  | 124,8     | 49,4  | 175,2     | 47,5  | 191,8     | 47,6  |
| Привлеченные средства, из них  | 43,9      | 32,3  | 69,5      | 40,4  | 127,9     | 50,6  | 128,0     | 34,7  | 193,7     | 48,1  |
| ♦ средства федерального бюджета  | 2,8       | 2,0   | 3,7       | 2,1   | 3,8       | 1,5   | 4,8       | 1,3   | 8,9       | 2,2   |
| ♦ бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов                      | 1,9       | 1,4   | 5,7       | 3,3   | 6,5       | 2,6   | 7,4       | 2,0   | 8,3       | 2,1   |
| Из общего объема инвестиций в основной капитал инвестиций из-за рубежа | 6,7       | 4,9   | 4,4       | 2,5   | 10,9      | 4,3   | 7,5       | 2,0   | 6,4       | 1,6   |

- ◇ повышение плодородия почв, мелиорация, содержание государственных мелиоративных систем, проведение работ по борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур, предупреждению и ликвидации инфекционных заболеваний животных, осуществление научных исследований и мероприятий по охране окружающей среды;
- ◇ кредитование и страхование в сфере агропромышленного производства;
- ◇ компенсация части затрат на приобретение материальных ресурсов и электроэнергии, дотации на поддержку племенного животноводства, элитного семеноводства и производство гибридных семян сельскохозяйственных культур;
- ◇ развитие и поддержка рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- ◇ организация профессиональной подготовки, повышения квалификации и переквалификации кадров в области агропромышленного производства.

Конкретные направления финансирования и их объемы устанавливаются Правительством РФ. В настоящее время реализуется Федеральная целевая программа «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006—2010 годы и на период до 2012 года». Общий объем финансирования Программы составляет 407 019,3 млн руб., в том числе из федерального бюджета 95 767,8 млн руб., из бюджетов субъектов РФ 82 818,5 млн руб. и из внебюджетных источников 228 433 млн руб. Возрос размер субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных учреждениях, с 3200 млн руб. в 2003 г. до 10 559,2 млн руб. в 2006 г., т.е. в 3,3 раза.

Инвестирование зависит от ситуации, которая складывается на соответствующих рынках. На практике функционируют рынок инвестиций (капитала) и рынок инвестиционных товаров.

*Рынок инвестиций* — система экономических отношений и взаимосвязей между участниками инвестиционного процесса по поводу долгосрочного вложения ресурсов с целью извлечения доходов и получения иных полезных результатов. На рынке инвестиций, как и на других рынках, проявляются все ры-

ночные характеристики: спрос, предложение, цена, конкуренция, конъюнктура, степень государственного регулирования, субъекты рынка — инвесторы, исполнители, пользователи, поставщики, банки, фонды, посредники и прочие участники.

Рынок инвестиций (капитала) характеризуется их предложением инвесторами — продавцами и спросом покупателей на инвестиции. Инвестор может осуществлять вложения в форме денежных средств, товаров, имущественных прав, преследуя цель получить от них доход через некоторое время.

*Инвестиционные товары* могут быть в денежной форме (деньги, вклады, ценные бумаги), натурально-вещевой, в их сочетании, а также в форме имущественных прав как прав использования какого-либо имущества.

*Цена капитала* — процентная ставка на кредит (ставка банковского процента). Этот показатель в значительной мере влияет на инвестиционную деятельность. В странах Западной Европы около 70 % всех видов кредитов выдается под залог недвижимости. В России такое обеспечение кредита слабо развито, особенно для сельскохозяйственных производителей в связи с неразвитостью рынка земли, неликвидностью большей части основных средств, в том числе недвижимого характера, например животноводческих ферм, под залог которых можно было бы получить кредит. Получению кредита должна предшествовать профессиональная оценка объектов, предлагаемых для залога под кредит, которая в российском сельском хозяйстве не получила развития. При повышении цены капитала (банковского процента) предприятие, как правило, сокращает инвестиции, снижает активность инвестиционной деятельности.

#### **17.4. Экономическая эффективность инвестиций капитального характера и пути ее повышения**

Экономическая эффективность инвестиций проявляется во всех сферах инвестиционной деятельности — капитальном строительстве, инновационной сфере, сфере об-

ращения финансового капитала, сфере реализации имущественных прав, сфере производства. Эффективность инвестиции может быть достигнута при соблюдении следующих основных условий расширенного производства.

Во-первых, необходимо соблюдать оптимальное соотношение между накоплением и потреблением, накоплением и инвестированием, реальными и финансовыми инвестициями, инвестированием и приростом капитального имущества за счет инвестиций, капитальными затратами (вложениями) и отдачей от инвестиций.

Во-вторых, эффективность инвестиций достигается при соблюдении равенства между приростом накоплений и приростом инвестиций, т.е. долгосрочных вложений за рассматриваемый период. Суть этого условия в том, что для эффективности инвестиций и устойчивого развития экономики все накопления должны инвестироваться в производство на увеличение реального капитала.

Возможны такие ситуации:

- ◇ потребность в инвестициях, т.е. инвестиционный спрос, может значительно превышать накопления, и в этом случае проявляется недостаток инвестиционных ресурсов;
- ◇ имеет место неполное использование инвестиционных ресурсов, когда накопления (сбережения) больше потребности в инвестициях.

В-третьих, инвестиционная деятельность как единство процессов вложения ресурсов и получения в перспективе потока доходов будет эффективной при условии равновесия инвестиционного спроса и инвестиционного предложения за счет установления равновесной цены.

В России в период реформирования экономики и перехода к рыночным отношениям вместо экономической категории «капитальные вложения» стали использовать общепринятую для рынка экономическую категорию «инвестиция». Вместе с тем капитальные вложения рассматриваются и используются как «капиталообразующий» элемент инвестиций. Для них рассчитываются общая (абсолютная) экономическая эффективность и сравнительная экономическая эффективность.

Для *общей экономической эффективности* в качестве эффекта (результата) могут быть использованы прирост чистого до-

хода ЧД, прирост прибыли ПР, экономия в затратах ЭЗи другие эффекты, получаемые за счет капитальных вложений К. Рассчитываются два показателя:

- ◇ коэффициент общей экономической эффективности  $\mathcal{E}_{об}$  как отношение любого из перечисленных эффектов к капитальным вложениям, но предпочтительнее использовать прирост прибыли и экономию в затратах:

$$\mathcal{E}_{об} = \Delta ПР / K;$$

- ◇ срок окупаемости капитальных вложений  $T_{ок}$ :

$$T_{ок} = K / \Delta ПР,$$

где  $\Delta ПР$  — объем прибыли нарастающим итогом за период  $T$ , годы.

Пример 17.1. Капитальные вложения в технику обеспечивают экономию эксплуатационных затрат 897 тыс. руб. При объеме капитальных вложений 5813 тыс. руб. коэффициент эффективности равен 0,15, а срок окупаемости 6,5 лет.

Кроме того, рассчитывают срок возврата капитальных вложений:

$$T_{воз} = \frac{K}{\Delta ПР \cdot T}.$$

Для выбора лучшего из ряда вариантов капитальных вложений используется показатель приведенных затрат. В результате определяется *сравнительная эффективность капитальных вложений*.

Расчет выполняется по (формулам:

$$\mathcal{E}_{ср.г} = C_i + E_n K_i \text{ (за год);}$$

$$\mathcal{E}_{ср.н} = K_i + C_i T_n \text{ (за нормативный срок),}$$

где  $C_i$  — производственные затраты (себестоимость) по сравниваемым вариантам;  $K_i$  — капитальные вложения по сравниваемым вариантам;  $E_n$  — нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений;  $T_n$  — нормативный срок окупаемости капитальных вложений (величина, обратная  $E_n$ ).

**Пример 17.2.** Капитальные вложения и текущие затраты, млн руб., по вариантам представлены в таблице.

| Показатель                | Вариант |       |      |      |
|---------------------------|---------|-------|------|------|
|                           | 1       | 2     | 3    | 4    |
| Капитальные вложения      | 82,5    | 104,3 | 88,4 | 73,8 |
| Текущие затраты           | 13,8    | 13,5  | 14,2 | 15,0 |
| Коэффициент эффективности | 0,12    | 0,12  | 0,12 | 0,12 |
| Приведенные затраты       | 23,7    | 26,0  | 24,8 | 23,8 |

Результаты расчета приведенных затрат ( $C_i + E_n K_i$ ) также даны в таблице.

Выбирается вариант 1 с минимальным значением приведенных затрат.

При расчете и анализе капитальных вложений необходимо учитывать *лаг* – разрыв во времени между осуществлением затрат и получением эффекта. Чем быстрее сооружается объект, тем меньше средств находится в незавершенном строительстве.

Строительный лаг показывает длительность нахождения (годы) в незавершенном производстве среднегодовой суммы капитальных вложений:

$$Лаг_{стр} = (K_1 \cdot n + K_2(n-1) + \dots + K_n \cdot 1) / K,$$

где  $K_1, K_2, \dots, K_n$  – сумма капитальных вложений в 1-м, 2-м, ...,  $n$ -м годах строительства, руб.;  $n$  – общая продолжительность строительства, годы;  $K$  – общая сумма капитальных вложений, руб.

Лag освоения – время, необходимое для проектной отдачи от введенных в действие основных средств, годы:

$$Лаг_{осв} = \frac{П_1 + П_2 + П_3 + \dots + П_n}{П},$$

где  $П_1, П_2, П_3, \dots, П_n$  – размер недополученного эффекта (дохода, прибыли, продукции и проч.) в соответствии с проектом в 1-м, 2-м, 3-м, ...,  $n$ -м году реализации проекта;  $П$  – сумма ежегодного эффекта, например прибыли от проекта, руб.

Осуществление любых инвестиционных проектов предполагает разрыв во времени между вложениями и доходами. Из-

вестно, что будущие деньги всегда дешевле сегодняшних, не только из-за инфляции, а потому что упускается альтернативная возможность их использования. Они могут быть вложены уже сегодня и приносить доход. Поэтому необходимо сопоставлять затраты и будущие доходы, для чего будущие поступления пересчитываются путем *дисконтирования*.

Будущая стоимость  $F$  меньше текущей стоимости  $P(1 + N_s)^T$  раз, где  $N_s$  — ставка процента;  $T$  — число лет. Для того чтобы рассчитать, во что превращается определенная сумма денег при любых положительных темпах ее прироста, рассчитывается сложный процент по формуле

$$F = P(1 + N_s)^T.$$

Процесс, обратный начислению сложного процента, — *дисконтирование*, позволяющее определить, сколько стоит сейчас будущая сумма денег:

$$P = F/(1 + N_s)^T.$$

Формула дисконтирования находит применение при расчете и анализе целесообразности приобретения капитального средства с учетом цены покупки, нормы процента, годового дохода от использования, остаточной стоимости после срока службы.

В большей степени на выгодность капитального мероприятия влияет норма процента. Например, при 10 % оно будет выгодным, а при 15 % — неэффективным. Для определения путей повышения эффективности капитальных вложений предварительно уточняют и устанавливают факторы, влияющие на их использование.

Повышение эффективности инвестиций капитального характера возможно за счет:

- ◇ сокращения сроков и уменьшения объема незавершенного строительства, т.е. сокращения строительного лага;
- ◇ повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- ◇ полной загрузки и рационального использования производственных мощностей;
- ◇ совершенствования отношений собственности, поскольку собственник с большей ответственностью использует инвестиции;

- ◇ совершенствования инвестиционной политики;
- ◇ использования качественных промышленных средств для сельского хозяйства;
- ◇ мобилизации разнообразных и всех возможных источников финансирования капитальных вложений.

Эти и другие пути позволяют повысить экономическую и социальную эффективность инвестиций в АПК.

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определения понятий «инновация» и «инновационная продукция».
2. В каких основных направлениях развивается научно-технический прогресс в различных сферах деятельности?
3. Какие стадии включает инновационный цикл?
4. Какие элементы составляют инновационный потенциал?
5. Какие факторы влияют на активность и результаты инновационной деятельности в сельском хозяйстве?
6. В чем сущность инвестиций как важнейшей категории развития экономики?
7. Что собой представляет инвестирование как процесс?
8. Какие стадии включает инвестиционный цикл?
9. Как классифицируются инвестиции?
10. По каким направлениям осуществляются инвестиции в сельском хозяйстве?
11. Что относится к основным источникам финансирования инвестиций?
12. На какие конкретные цели развития АПК направляются средства из бюджета и внебюджетных источников Российской Федерации?
13. Чем характеризуется рынок инвестиций?
14. Что является ценой капитала?
15. Чем обеспечивается кредит?
16. При каких условиях обеспечивается эффективность инвестиций капитального характера (капитальных вложений)?
17. Какие виды эффективности рассчитываются для капитальных вложений?
18. Что означает срок возврата капитальных вложений?
19. Для каких целей и по какой методике определяется сравнительная эффективность капитальных вложений?
20. Что собой представляет строительный лаг?
21. Каковы основные пути повышения эффективности инвестиций капитального характера?

### 18.1. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия

Внешнеэкономическая деятельность сельскохозяйственного предприятия развивается в системе внешнеэкономической деятельности АПК.

*Внешнеэкономическая деятельность* (ВЭД) рассматривается как совокупность производственных, научно-технических, кредитно-денежных связей экономики различных стран, основанных на международном разделении труда и обеспечиваемых за счет исполнения валютных, таможенных, финансовых и других механизмов.

В условиях глобализации мирового сельского хозяйства значительно повышается роль ВЭД как для отрасли, так и для отдельных сельскохозяйственных предприятий. Развитие ВЭД непосредственно самих предприятий в России началось в середине 1980-х гг. в связи с переходом от межгосударственных к прямым внешнеэкономическим связям на уровне хозяйствующих субъектов. В рамках ВЭД сельскохозяйственные предприятия выполняют совокупность функций, разрабатывая стратегию, формы и методы работы на зарубежных рынках. В условиях рынка ВЭД осуществляется предприятиями самостоятельно и основывается на предпринимательской деятельности. Сельскохозяйственные предприятия (организации) РФ впервые приобретают опыт и предпринимательской, и внешнеэкономической деятельности.

Выделяют следующие виды ВЭД: внешнеторговую деятельность, производственную кооперацию, инвестиционное сотрудничество, финансово-кредитные операции, валютные операции.

## 18.1. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия 271

*Сделка* является основным этапом проведения коммерческих операций в рамках ВЭД. Сделки могут быть по купле-продаже товаров (работ, услуг), информации и результатов интеллектуальной деятельности (интеллектуального труда), в том числе исключительных прав на них, имеющих применение в сельском хозяйстве и других видах производства в АПК. Сделки в ВЭД состоят из операций:

- ◇ экспортных — продажа и вывоз за пределы страны для передачи их в собственность иностранного партнера;
- ◇ импортных — закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации внутри страны.

Экспортно-импортные операции бывают прямые и косвенные — через посредников, в качестве которых выступают дилеры, брокеры, комиссионеры, агенты и др. Соотношение между экспортом и импортом составляет товарный баланс.

Внешнеэкономическая деятельность — понятие более широкое, чем внешнеторговая деятельность, поскольку помимо внешней торговли ВЭД включает международное сотрудничество, создание свободных экономических зон, деятельность государства по развитию экономического сотрудничества, что предполагает установление режимов наибольшего благоприятствования в торговле, визовых или безвизовых режимов, заключение договоров по созданию таможенных союзов.

Основной режим осуществления внешнеторговой деятельности — пограничная торговля и свободные экономические зоны.

*Свободные экономические зоны* — территории, которым предоставлены льготные режимы хозяйственной деятельности и торговли по сравнению с общепринятыми для страны. Такие зоны создаются в целях:

- ◇ благоприятных условий для активного развития отдельных территорий и отдельных отраслей экономики;
- ◇ роста валютных поступлений;
- ◇ насыщения внутреннего рынка страны качественной импортозаменяющей продукцией.

На территории свободной экономической зоны предприятиям предоставляются льготы:

- ◇ внешнеторговые — включают снижение или отмену экспортно-импортных пошлин, упрощенный порядок проведения внешнеэкономических операций;

- ◇ налоговые — предполагают снижение уровня налоговых ставок или освобождение от некоторых видов налогов;
- ◇ финансовые — предоставление льготных кредитов, льготы по арендной плате за землю, имущество, постройки, снижение платы за коммунальные услуги;
- ◇ административные — упрощение многочисленных процедур регистрации предприятий, упрощение режима посещения страны иностранными гражданами.

Перспективными видами ВЭД являются:

- ◇ внешнеторговая деятельность;
- ◇ производственная кооперация, осуществляемая на основе разделения труда и представляющая собой сотрудничество по совместному производству конечной продукции, что позволяет полнее использовать потенциал всех участников совместного производства и снижать удельные затраты на ее единицу;
- ◇ инвестиционное сотрудничество, осуществляемое в целях развития производства конкурентоспособной продукции высокой наукоемкости за счет привлечения новых технологий;
- ◇ валютные и финансово-кредитные операции, обслуживающие внешнеторговые платежи и внутренний валютный рынок.

Основой ВЭД, как и любого предпринимательства, является собственность на движимое и недвижимое имущество.

Внешнеэкономическую деятельность осуществляют следующие группы ее участников:

- 1) производители-экспортеры без посредников:
  - ◇ прямые производители-экспортеры, производящие экспортную конкурентоспособную продукцию, самостоятельно реализующие ее на внешнем рынке и являющиеся получателями валютных средств. Для совершения экспортно-импортных операций производители-экспортеры часто создают дочерние внешнеторговые компании;
  - ◇ совместные предприятия, созданные путем объединения капитала, трудовых, интеллектуальных и иных ресурсов российских и иностранных предприятий;
  - ◇ консорциумы, объединяющие на договорной основе производственные предприятия и внешнеторговые, проектные и финансовые организации и создаваемые для реализации крупномасштабных проектов, которые требуют объединения ресурсов и усилий участников ВЭД;

### 18.1. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия 273

- ◇ транспортные, лизинговые и другие компании, ориентированные на выполнение экспортных и импортных операций;
- 2) организации-посредники, обеспечивающие внешнеторговые операции на внешнем рынке от имени производителей:
  - ◇ государственные внешнеэкономические объединения, обслуживающие ВЭД на уровне межправительственных соглашений, оказывающие также консультативные услуги;
  - ◇ внешнеторговые компании, самостоятельно осуществляющие ВЭД и специализирующиеся на продукции конкретных отраслей экономики; кроме того, они проводят операции по экспорту продукции, произведенной на предприятиях отрасли, и импортные закупки для стабилизации внутреннего рынка;
  - ◇ специализированные внешнеторговые организации, осуществляющие внешнеторговые операции от имени предприятий;
  - ◇ смешанные общества, созданные производителями экспортной продукции и их иностранными партнерами и занимающиеся сбытом продукции, ее предпродажной подготовкой, предоставлением различных услуг;
  - ◇ торговые дома, реализующие торгово-посреднические операции;
- 3) содействующие организации, которые оказывают информационно-консультативную помощь в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранных партнеров, участии в ярмарках и выставках, организации рекламы, а также различные услуги в оформлении финансовых и кредитных операций, таможенных документов, организации транспортных перевозок:
  - ◇ внешнеэкономические ассоциации делового, научно-технического сотрудничества, объединяющие организации и предприятия по различным направлениям бизнеса и содействующие развитию внешнеэкономических связей;
  - ◇ внешнеэкономические отраслевые союзы — добровольные объединения промышленников, предпринимателей, производителей-экспортеров, действующие на согласованных условиях внешнеэкономической политики, производства и реализации экспортной продукции;
  - ◇ международные неправительственные организации, выполняющие координирующие функции обмена информацией, унификации требований к участникам ВЭД;

- ◇ специализированные коммерческие организации, способствующие развитию ВЭД, — рекламные агентства, банки, палаты, институты, транспортные агентства и др.

## 18.2. Совместное предпринимательство

*Предпринимательство* — инициативная, в рамках действующего законодательства деятельность по созданию, функционированию и развитию предприятия, имеющая своей целью сбыт производимой продукции (услуг) и получение прибыли.

*Предпринимателем* может быть один или несколько физических или юридических лиц, организующих деятельность предприятия на основе принадлежащего им или привлеченного на законных основаниях имущества и получающих в результате этой деятельности прибыль в форме предпринимательского дохода — части прибыли, остающейся у функционирующего (промышленного или торгового) предпринимателя после выплаты процентов за банковскую ссуду. Если предприниматель привлекает и использует иностранный капитал для совместного производства и сбыта продукции, это означает, что осуществляется совместная предпринимательская деятельность — способ проникновения на зарубежный рынок посредством соединения усилий с коммерческими предприятиями страны-партнера с целью создания производственных мощностей и общих маркетинговых служб.

Выбор вида ВЭД зависит от конкретной специализации предприятия, его финансового положения, кадрового обеспечения, государственного регулирования и формы собственности. Исходя из специализации решается вопрос, какие товары и услуги предприятие может предложить на внешний рынок с учетом перспектив производства и сбыта этой продукции, возможной диверсификации, и определяется зарубежный партнер. Результатом переговоров с зарубежным партнером является заключение контракта.

*Контракт* служит правовой основой реализации ВЭД в рамках совместного предпринимательства. Это может быть

контракт на куплю-продажу сельскохозяйственной продукции по экспорту или импорту, договор о строительстве какого-либо объекта для нужд АПК на территории иностранного государства, договоры по различным направлениям совместной деятельности с иностранным партнером и др. Непосредственное содержание контракта зависит от специфики товара. Контракт включает несколько разделов, а именно: предмет контракта, качественные характеристики товара, общую сумму и цену товара (контрактную цену), календарные сроки поставки товара, условия платежа, момент и место сдачи-приемки товара, его установки и маркировки, санкции за невыполнение условий контракта, порядок разрешения споров, прочие условия, реквизиты и юридические адреса сторон.

Самостоятельно осуществляя внешнеэкономические операции в соответствии с законодательством РФ, предприятия могут создавать специализированные подразделения в своей структуре с правами юридического лица или объединяться в союзы, ассоциации и создавать внешнеэкономические службы.

Государственная регистрация предприятий с объемом иностранных инвестиций до 100 млн руб. осуществляется соответствующими отделами руководящих органов РФ, республик в состав РФ, администраций краев, областей, Москвы и Санкт-Петербурга. Регистрация предприятия с иностранными инвестициями, объем которых превышает 100 млн руб., а также таких предприятий в добывающих отраслях осуществляется Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции РФ.

В сельском хозяйстве основной формой различных видов сотрудничества, в том числе инвестиционного, является создание совместных предприятий посредством продажи части акций предприятия иностранным партнерам.

Эффективность совместной деятельности сельскохозяйственных предприятий в значительной степени определяется развитием сельского хозяйства внутри страны за счет активного инвестирования в инновационные технологии и инфраструктуры, кадрового обеспечения, государственного регулирования и поддержки в различных формах, в том числе поддержки их совместной деятельности.

В настоящее время Россия проходит процедуру вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Важнейшими для вступления России в ВТО являются переговоры в области сельского хозяйства по таким направлениям:

- ◇ условия доступа сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внутренний рынок;
- ◇ объемы государственной поддержки отечественного сельскохозяйственного производства;
- ◇ экспортные субсидии;
- ◇ технические барьеры в торговле.

Особое значение придается вопросам государственной поддержки сельского хозяйства на уровне, сопоставимом с поддержкой аграрного сектора стран ВТО, которые являются основными партнерами России.

### 18.3. Государственное регулирование ВЭД

Государственное регулирование ВЭД осуществляется в рамках внешнеэкономической политики, которая занимается вопросами внешней торговли, привлечения иностранных инвестиций, вывоза капитала за рубеж, осуществления внешних займов, создания совместных предприятий, реализации совместных экономических проектов и в целом направлена на достижение внутренней экономической цели эффективного роста и развития экономики страны.

Для социально-экономического развития страны особое значение имеет внешняя торговля продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, поскольку от их доступности, как физической, так и экономической, зависит уровень жизни населения. Кроме того, внешняя торговля продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем является одним из важнейших факторов состояния и развития АПК. В 1980-е гг. доля импорта продуктов АПК существенно возросла. При этом в структуре импорта преобладал ввоз зерна пшеницы, кукурузы, ячменя и большая его часть использовалась для фуражных целей.

В 1990-е гг. в связи с либерализацией ВЭД произошли существенные структурные изменения во внешней торговле.

В товарной структуре импорта продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье переместились на второе место после машин, оборудования и транспортных средств. В импорте резко возросла доля продуктов переработки. Так как либерализация внешней торговли не дополнялась действенными мерами государственного регулирования, усилились кризисные явления в сельском хозяйстве и АПК в целом. Сельское хозяйство по большинству товаров оказалось не в состоянии конкурировать не только на внешнем рынке, но и на внутреннем. Ситуация стала несколько улучшаться с 2000 г. и в этом определенную роль сыграла девальвация рубля в 1998 г. Произошло частичное замещение импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья отечественной продукцией, что оживило производство на сельскохозяйственных предприятиях. Кроме того, активизировалось регулирование отрасли и увеличилась ее государственная поддержка. Это в 2003 г. отразилось в постановлениях Правительства РФ «О мерах по защите российского птицеводства», «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации», «О регулировании импорта свежей и охлажденной говядины», «Об отмене лицензирования импорта сахара-сырца в Российскую Федерацию» и др.

Экспорт и импорт основных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья показан в табл. 18.1. Особое значение в системе государственного регулирования имеют стимулирование и поддержка экспорта отечественной продукции, прежде всего зерна и экологически чистых продуктов питания.

В качестве основных направлений поддержки экспорта государством можно назвать:

- ◇ предоставление государственных гарантий по кредитам, которые привлекают экспортеры агропромышленной продукции в кредитных организациях РФ;
- ◇ субсидирование за счет средств федерального бюджета процентных ставок по кредитам, привлекаемым экспортерами;
- ◇ поддержку организации торговых выставок, рекламных кампаний по продвижению отечественных товаров и услуг;
- ◇ создание системы государственного страхования российских экспортеров от политических и долгосрочных коммерческих рисков;

- ◇ оказание помощи в развитии инфраструктуры экспорта для повышения его возможностей;
- ◇ создание благоприятных условий для доступа российских товаров и услуг на внешний рынок;
- ◇ поддержку участия российских сельскохозяйственных предприятий в реализации инвестиционных проектов за рубежом и участия их в международных проектах;
- ◇ совершенствование таможенно-тарифного и налогового регулирования экспорта отечественных товаров.

**Т а б л и ц а 18.1. Экспорт и импорт основных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья Российской Федерации**

| Показатель   | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2008<br>к 2007, % |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|
| <i>Экспорт</i>   |         |         |         |         |         |                   |
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, млн долл. США | 3292,0  | 4492,0  | 5514,0  | 9090,0  | 9298,0  | 102,3             |
| Мясо, тыс. т   | 0,3     | 0,2     | 0,5     | 0,3     | 0,2     | 66,7              |
| Молоко, тыс. т   | 46,3    | 51,6    | 47,7    | 45,8    | 49,0    | 107,0             |
| Сливочное масло, тыс. т  | 7,1     | 4,2     | 2,6     | 4,1     | 4,0     | 97,6              |
| Подсолнечное масло, тыс. т   | 230,6   | 385,8   | 752,0   | 678,5   | 532,5   | 78,5              |
| Зерновые культуры, тыс. т  | 5863,6  | 12250,2 | 11151,6 | 16673,0 | 13593,0 | 81,5              |
| Сахар, тыс. т  | 122     | 135,6   | 169,3   | 302,2   | 53,8    | 17,8              |
| Химические удобрения, тыс. т   | 24903,5 | 25946,7 | 25946,7 | 27053,0 | 25441,0 | 94,0              |
| Шерсть, тыс. т   | 7,7     | 6,4     | 8,8     | 11,7    | 8,2     | 70,1              |
| <i>Импорт</i>  |         |         |         |         |         |                   |
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, млн долл. США | 13854,0 | 17430,0 | 21640,0 | 27626,0 | 35173,0 | 127,3             |

Окончание табл. 18.1

| Показатель                        | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2008<br>к 2007, % |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| Мясо, тыс. т                      | 1030,8 | 1339,4 | 1411,3 | 1489,4 | 1710,9 | 114,9             |
| Молоко, тыс. т                    | 116,0  | 146,0  | 145,0  | 131,0  | 160,0  | 122,1             |
| Сливочное масло,<br>тыс. т        | 148,1  | 132,8  | 165,0  | 129,4  | 140,1  | 108,3             |
| Подсолнечное мас-<br>ло, тыс. т   | 161,2  | 131,5  | 100,0  | 132,0  | 111,9  | 84,8              |
| Зерновые культу-<br>ры, тыс. т    | 2898,5 | 1449,0 | 1957,0 | 1066,6 | 959,0  | 89,9              |
| Сахар, тыс. т                     | 2122,0 | 2893,0 | 2629,0 | 3709,4 | 2585,0 | 69,7              |
| Химические удобре-<br>ния, тыс. т | 133,4  | 155,3  | 100,9  | 79,5   | 79,2   | 99,6              |
| Шерсть, тыс. т                    | 7,7    | 6,4    | 8,8    | 15,8   | 12,3   | 77,8              |

Методы государственного регулирования ВЭД в перечисленных основных направлениях, такие, как таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью, меры административного и экономического характера, используются в соответствии с международными договорами РФ, законодательством РФ, в частности Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

*Таможенно-тарифное регулирование* осуществляется в целях регулирования внешней торговли, в том числе для защиты внутреннего рынка страны и стимулирования прогрессивных изменений в экономике, путем целенаправленного применения ввозных и вывозных таможенных пошлин.

Таможенная пошлина — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на территорию РФ или вывозе товара с этой территории. Таможенная пошлина является обязательным условием такого ввоза или вывоза.

Основным элементом таможенно-тарифного регулирования служит таможенный тариф РФ, который обеспечивает:

◇ рационализацию товарной структуры ввоза товаров в Россию;

- ◇ поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров на территории России;
- ◇ создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в стране;
- ◇ защиту экономики России от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- ◇ условия для эффективной интеграции страны в мировую экономику.

Таможенный тариф включает ставку таможенных пошлин, которая зависит от страны происхождения товара, и товарную номенклатуру. Ставки таможенных пошлин и товарная номенклатура утверждаются Правительством РФ. Ставки могут устанавливаться в процентах таможенной стоимости облагаемых товаров; в принятом размере за единицу облагаемых товаров; сочетать оба вида обложения.

Для оперативного регулирования ввоза и вывоза используются устанавливаемые Правительством РФ сезонные пошлины, срок действия которых не превышает 6 месяцев в году. Наряду с таможенными пошлинами товары облагаются налогом на добавленную стоимость, акцизами. Налогооблагаемой базой служит таможенная стоимость товаров или их количество. Определение таможенной стоимости основывается на общих принципах международной практики таможенной оценки, которая предусматривает использование одного из следующих методов: по цене сделки с ввозимыми товарами, по цене сделки с идентичными товарами, по цене сделки с однородными товарами, вычитанием стоимости, сложением стоимости, резервным методом.

Наиболее распространен метод оценки по цене сделки с ввозимыми товарами. В практике ввоза-вывоза товаров таможенной стоимостью признается стоимость, указанная в счете-фактуре. Сумма таможенной пошлины (руб.) будет равняться таможенной стоимости товара (руб.), умноженной на ставку таможенной пошлины (%).

*Нетарифное государственное регулирование* внешней торговли осуществляется введением количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера. Среди них:

- 1) временные ограничения или запреты экспорта товаров для предотвращения либо уменьшения критического недостатка на внутреннем рынке страны продовольственных или иных товаров, существенно важных для внутреннего рынка. Перечень подобных товаров утверждается Правительством РФ;
- 2) ограничение импорта сельскохозяйственных товаров, ввозимых в Россию, если необходимо сократить производство или продажу аналогичного отечественного товара по следующим причинам:
  - ◇ сокращение производства или продажи товара российского происхождения, который может быть непосредственно заменен импортным, если в России не имеется значительного производства аналогичного товара;
  - ◇ снятие с рынка временного излишка аналогичного товара российского происхождения, предоставление имеющихся излишков некоторым группам российских потребителей по ценам ниже рыночных или бесплатно;
  - ◇ снятие с рынка временного излишка товара российского происхождения, которым можно непосредственно заменить импортный товар, если в России нет значительного производства аналогичного товара, путем предоставления имеющегося излишка такого товара некоторым группам российских потребителей по ценам ниже рыночных или бесплатно;
  - ◇ ограничение производства продуктов животного происхождения, получение которых зависит от импортируемого товара, при незначительных объемах производства в России аналогичного товара.

Количественные ограничения импорта или экспорта государство осуществляет *квотированием* — введением квоты, т.е. ограничения импорта товара в отношении его количества или стоимости. Квота — доля объема экспортируемого или импортируемого товара (в натуральном и/или стоимостном выражении), которая устанавливается и распределяется между экспортерами и импортерами и сверх которой импорт или экспорт товара ограничивается экономическими или административными мерами.

Распределение квоты при установлении количественных ограничений проводится в рамках конкурса или аукциона, а также с учетом предыдущего объема импорта или экспорта.

*Лицензирование* — выдача специальных разрешений на ввоз или вывоз отдельных видов товаров. В сфере внешней торговли лицензирование устанавливается в следующих случаях:

- ◇ введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;
- ◇ реализация разрешительного порядка экспорта и/или импорта отдельных видов товаров;
- ◇ предоставление исключительного права на экспорт и/или импорт отдельных видов товаров;
- ◇ выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

В указанных случаях лицензия служит основанием для экспорта и/или импорта отдельных видов товаров. Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами страны.

*Метод специальных защитных мер антидемпингового и компенсационного характера* применяется при импорте товаров для защиты экономических интересов российских товаропроизводителей. Порядок их введения установлен Федеральным законом РФ от 08.12.2003 № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

Антидемпинговая мера противодействует демпинговому импорту, ввозу товара на таможенную территорию страны по цене ниже нормальной стоимости такого товара, посредством пошлины либо одобрения принятых экспортером ценовых обязательств.

Компенсационная мера нейтрализует воздействие специфической субсидии иностранного государства или союза иностранных государств на отрасль российской экономики. Правительство РФ предусматривает, например, введение компенсационной пошлины.

#### **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Дайте определение внешнеэкономической деятельности.
2. С какого периода в России началось активное развитие ВЭД сельскохозяйственных предприятий?

3. Какие виды ВЭД принято выделять?
4. Какой этап является основным во внешнеэкономической деятельности?
5. Кто является участником ВЭД?
6. Какие предприятия входят в группу производителей-экспортеров?
7. Какие организации входят в группу посредников?
8. Какие организации являются содействующими?
9. Какое предпринимательство является совместным?
10. От чего зависит выбор предприятием вида ВЭД?
11. Какой документ служит правовой основой реализации внешнеэкономической деятельности?
12. Как создается совместное предприятие?
13. В чем заключаются условия присоединения новых стран к ВТО?
14. Какие области деятельности охватывает внешнеэкономическая политика государства?
15. Какую цель преследует внешнеэкономическая политика?
16. Почему особое значение приобретает внешняя торговля продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем?
17. В каких официальных документах отражена активизация государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства?
18. Как соотносится экспорт и импорт основных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья РФ?
19. Какие основные методы используются для регулирования внешне-торговой деятельности РФ?
20. Какие элементы включает таможенный тариф?
21. Какими налогами облагаются товары во внешнеторговой деятельности?
22. Какие методы таможенной оценки предусматриваются в международной практике?
23. Какие меры относятся к нетарифному государственному регулированию внешней торговли?
24. Что такое квотирование и квоты во внешнеторговой деятельности?
25. Для каких целей вводится лицензирование во внешней торговле?
26. Для каких целей используется метод специальных защитных мер антитемпингового и компенсационного характера?

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Волков О.И., Скляренко В.К.* Экономика предприятия. М.: ИНФРА-М, 2007.
2. *Добрынин В.А.* Актуальные проблемы экономики агропромышленного комплекса. М.: Изд-во МСХА, 2001.
3. *Иващенко Н.П.* Экономика фирмы. М.: ИНФРА-М, 2007.
4. *Коваленко Н.Я., Петранёва Г.А., Романов А. Н.* Экономика недвижимости. М.: КолосС, 2007.
5. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2007.
6. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2007.
7. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК / Ю.Н. Шумаков, В.И. Ерёмин, С.В. Жариков, В.Б. Панов. М. : КолосС, 2006.
8. *Петранёва Г.А.* Цена и ценообразование. М.: Изд-во МСХА, 2005.
9. *Попов Н.А.* Экономика отраслей АПК. М.: Экмос, 2002.
10. *Райзберг Б.А.* Курс экономики. М.: ИНФРА-М, 2001.
11. Справочник экономиста-аграрника / Т.М. Василькова, В.В. Маковецкий, М.М. Максимова [и др.]. М.: КолосС, 2006.
12. *Шоу Р., МеррикД.* Прибыльный маркетинг: Окупается ли ваш маркетинг? Киев : Companion Group, 2007.
13. Экономика и управление в сельском хозяйстве / Г.А. Петранёва, А.В. Мефед, М.П. Тушканов [и др.]. М.: Академия, 2003.
14. Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко [и др.]. М.: Колос, 2010.
15. Экономика сельского хозяйства ; под ред. Н.Я. Коваленко. М. : Колос, 2010.
16. Экономика сельского хозяйства и менеджмент: практикум : учебное пособие / Г.А. Петранёва, М.П. Тушканов, А.В. Мефед [и др.]. М. : Академия, 2005.

# Оглавление

|   |     |
|---|-----|
| <b>ГЛАВА 1. ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ</b> . . . . .                                 | 5   |
| 1.1. Место сельского хозяйства в экономике страны . . . . .                                       | 5   |
| 1.2. Социально-экономическое значение отрасли . . . . .   | 8   |
| 1.3. Особенности отрасли . . . . .  | 10  |
| 1.4. Оценка результатов деятельности отрасли . . . . .  | 13  |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 15  |
| <b>ГЛАВА 2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ<br/>РЕСУРСЫ ОТРАСЛИ</b> . . . . .                 | 16  |
| 2.1. Состав, формирование и использование материально-технических<br>ресурсов . . . . .           | 16  |
| 2.2. Земля как основной ресурс сельского хозяйства . . . . .                                      | 27  |
| 2.3. Земля как ресурс и средство производства . . . . .   | 34  |
| 2.4. Ресурсосбережение и его социально-экономическое значение . . . . .                           | 37  |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 42  |
| <b>ГЛАВА 3. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОТРАСЛЕВОЙ РЫНОК ТРУДА</b> . . . . .                               | 43  |
| 3.1. Особенности труда в сельском хозяйстве . . . . .   | 43  |
| 3.2. Трудовые ресурсы и их использование . . . . .  | 45  |
| 3.3. Рынок и цена труда . . . . .   | 49  |
| 3.4. Производительность труда, факторы и методика определения . . . . .                           | 51  |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 57  |
| <b>ГЛАВА 4. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ</b> . . . . .  | 59  |
| 4.1. Сущность, функции и источники формирования финансовых ресурсов . . . . .                     | 59  |
| 4.2. Взаимоотношения предприятия с бюджетом . . . . .   | 62  |
| 4.3. Налоги, их виды, порядок начисления и уплаты . . . . .                                       | 64  |
| 4.4. Учет в фермерских хозяйствах . . . . .   | 71  |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 74  |
| <b>ГЛАВА 5. УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЬЮ</b> . . . . .   | 75  |
| 5.1. Понятие управления, его цели и функции . . . . .   | 75  |
| 5.2. Типы структур управления предприятиями отрасли . . . . .                                     | 78  |
| 5.3. Методы управления . . . . .  | 80  |
| 5.4. Управленческий персонал и управленческие решения . . . . .                                   | 82  |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 84  |
| <b>ГЛАВА 6. ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ<br/>СУБЪЕКТОВ</b> . . . . .                       | 85  |
| 6.1. Предприятие как хозяйствующий субъект и имущественный комплекс . . . . .                     | 85  |
| 6.2. Классификация организаций (предприятий) в сельском хозяйстве . . . . .                       | 88  |
| 6.3. Организационно-правовые формы организации (предприятия),<br>сущность и особенности . . . . . | 90  |
| 6.4. Формы объединений организаций (предприятий) в сельском хозяйстве . . . . .                   | 101 |
| Контрольные вопросы . . . . .   | 105 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>ГЛАВА 7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ<br/>В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ</b> . . . . .              | 106 |
| 7.1. Понятие производственных процессов на сельскохозяйственных<br>предприятиях. . . . .                    | 106 |
| 7.2. Технологический процесс и производственный цикл . . . . .  | 109 |
| 7.3. Эффективность рациональной организации основных<br>производственных процессов . . . . .                | 110 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 112 |
| <b>ГЛАВА 8. КАПИТАЛ, ИМУЩЕСТВО И ИНФРАСТРУКТУРА<br/>ПРЕДПРИЯТИЯ</b> . . . . .                               | 113 |
| 8.1. Имущество: состав и классификация . . . . .  | 113 |
| 8.2. Капитал: его виды и характеристика . . . . .   | 116 |
| 8.3. Инфраструктура предприятия: классификация<br>и социально-экономическое значение . . . . .              | 119 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 123 |
| <b>ГЛАВА 9. ОСНОВНЫЕ И ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ</b> . . . . .   | 125 |
| 9.1. Принципы деления средств предприятия на основные и оборотные . . . . .                                 | 125 |
| 9.2. Оценка, амортизация и эффективность основных средств . . . . .   | 126 |
| 9.3. Экономическая роль и источники формирования оборотных средств . . . . .                                | 133 |
| 9.4. Эффективность использования оборотных средств . . . . .  | 136 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 138 |
| <b>ГЛАВА 10. ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА</b> . . . . .   | 140 |
| 10.1. Задачи и принципы рациональной организации труда . . . . .  | 140 |
| 10.2. Формы организации труда в отрасли . . . . .   | 142 |
| 10.3. Нормирование труда и тарификация работ . . . . .  | 143 |
| 10.4. Формы и системы оплаты труда в сельском хозяйстве . . . . .   | 146 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 149 |
| <b>ГЛАВА 11. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> . . . . .   | 150 |
| 11.1. Понятие маркетинга и сущность маркетинговой деятельности<br>предприятия . . . . .                     | 150 |
| 11.2. Исследование рынка, этапы целевого маркетинга . . . . .   | 152 |
| 11.3. Продвижение товара на рынок . . . . .   | 155 |
| 11.4. Эффективность маркетинга. . . . .   | 158 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 161 |
| <b>ГЛАВА 12. БИЗНЕС-ПЛАН И ОСНОВНЫЕ<br/>ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ<br/>ОТРАСЛИ</b> . . . . . | 162 |
| 12.1. Система планирования на предприятии: принципы и методы. . . . .                                       | 162 |
| 12.2. Назначение бизнес-плана и характеристика его разделов . . . . .                                       | 171 |
| 12.3. Производственная программа и производственная мощность. . . . .                                       | 176 |
| 12.4. Основные показатели бизнес-плана . . . . .  | 179 |
| Контрольные вопросы. . . . .  | 181 |
| <b>ГЛАВА 13. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОИМОСТЬ<br/>ПРОДУКЦИИ</b> . . . . .                              | 183 |
| 13.1. Общественные и индивидуальные издержки производства . . . . .   | 183 |

|  |            |
|--|------------|
| 13.2. Виды себестоимости, состав, структура и классификация затрат . . . . .                         | 185        |
| 13.3. Распределение затрат и исчисление себестоимости продукции<br>(работ и услуг) . . . . .         | 192        |
| 13.4. Факторы и пути снижения себестоимости сельскохозяйственной<br>продукции . . . . .              | 201        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 204        |
| <b>ГЛАВА 14. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ . . . . .</b>  | <b>205</b> |
| 14.1. Социально-экономическая роль цен, их виды и функции. . . . .                                   | 205        |
| 14.2. Ценовой механизм, цели и методы ценообразования . . . . .                                      | 211        |
| 14.3. Цены на основные факторы производства для отрасли . . . . .                                    | 220        |
| 14.4. Регулирование цен государством . . . . .   | 224        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 226        |
| <b>ГЛАВА 15. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<br/>ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ОЦЕНКА . . . . .</b>                    | <b>228</b> |
| 15.1. Сущность экономической эффективности и значение ее повышения . . . . .                         | 228        |
| 15.2. Методика оценки эффективности деятельности предприятия . . . . .                               | 230        |
| 15.3. Эффективность отдельных мероприятий в сельском хозяйстве . . . . .                             | 237        |
| 15.4. Факторы и пути повышения эффективности. . . . .  | 238        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 242        |
| <b>ГЛАВА 16. КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ<br/>ПРОДУКЦИИ. . . . .</b>                             | <b>244</b> |
| 16.1. Качество и значение его повышения, «петля качества» . . . . .                                  | 244        |
| 16.2. Рыночная конкуренция и конкурентоспособность продукции . . . . .                               | 248        |
| 16.3. Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности . . . . .                                   | 251        |
| 16.4. Показатели конкурентоспособности . . . . .   | 253        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 256        |
| <b>ГЛАВА 17. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ<br/>ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. . . . .</b>                | <b>257</b> |
| 17.1. Понятие инновации, содержание инновационной деятельности и ее<br>результаты . . . . .          | 257        |
| 17.2. Сущность инвестиций и капитальных вложений . . . . .   | 259        |
| 17.3. Направления и источники финансирования инвестиций. . . . .                                     | 260        |
| 17.4. Экономическая эффективность инвестиций капитального<br>характера и пути ее повышения . . . . . | 264        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 269        |
| <b>ГЛАВА 18. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ<br/>ПРЕДПРИЯТИЯ . . . . .</b>                          | <b>270</b> |
| 18.1. Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия . . . . .                                 | 270        |
| 18.2. Совместное предпринимательство . . . . .   | 274        |
| 18.3. Государственное регулирование ВЭД . . . . .  | 276        |
| Контрольные вопросы. . . . .   | 282        |
| <b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК . . . . .</b>  | <b>284</b> |

Учебное издание

**Петранёва Галина Анатольевна, Коваленко Николай  
Яковлевич, Романов Андрей Николаевич,  
Моисеева Ольга Александровна**

**Экономика сельского хозяйства**

*Учебник*

Оформление художника *С.Б. Дьякова*,  
Художественный редактор *А.В. Антипов*,  
Компьютерная верстка *А.В. Антипов*,  
Корректор *Ю.В. Жаркова*

Подписано в печать 11.11.2011.  
Формат 60х90/16. Бумага офсетная.  
Печ. л. 18,0. Уел. печ. л. 18,0.  
Уч.-изд. л. 19,17. Тираж 1000экз. Заказ №6400

Издательский Дом «Альфа-М».  
*Адрес:* 127282, Москва, ул. Полярная, д. 31 в.  
*Тел./факс:* (495) 363-4270(573).  
*E-mail:* alfa-m@inbox.ru

Научно-издательский центр ИНФРА-М  
*Адрес:* 127282, Москва, ул. Полярная, д. 31в

*По вопросам приобретения книг обращайтесь:*

- Служба продаж «ИНФРА-М». 127282, Москва, ул. Полярная, д. 31 в,  
*тел.* (495) 363-4260; *факс* (495) 363-9212; *e-mail* books@infra.ru
- Отдел «Книга-почтой», *тел.* (495) 363-4260 (доб. 232, 246)

Отпечатано с электронных носителей издательства.  
ОАО «Тверской полиграфический комбинат». 170024, г. Тверь, пр-т Ленина, 5.  
*Телефон:* (4822) 44-52-03, 44-50-34, *Телефон/факс:* (4822) 44-42-15.  
*Home page* — [www.tverpk.ru](http://www.tverpk.ru) *Электронная почта (E-mail)* sales@tverpk.ru

\*