

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра управления и отраслевой экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Рег. № БУА.А 03-44
« 05 » 10 2022.

И.о. декана факультета экономики и
управления
Волосский А.А.

(ФИО)

(подпись)

ФГОС 2015 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(МОДУЛЯ)**

Б1.Б.ДВ.3.2 Экономика отраслей АПК

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки

профиль: **Бухгалтерский учет, анализ и аудит**

основной вид деятельности: **аналитическая, научно-исследовательская**

дополнительный вид деятельности: **организационно-управленческая, учетная**

(профиль и виды деятельности)

Курс: 2,2

Семестр: 4/4

Факультет Экономики и
Управления

заочная/очно-заочная
Форма обучения

Объем дисциплины (модуля)

Вид занятий	Объем занятий [зачетных ед./часов]			Семестр
	очная	заочная	очно-заочная	
Общая трудоемкость по учебному плану		3/108	3/108	4/4
В том числе,				
Контактная работа		32	12	
Лекции		16	4	
Практические (семинарские) занятия		16	8	
Самостоятельная работа, всего		49	87	
В том числе:				
Курсовой проект (курсовая работа)				
Контрольная работа / реферат		КР	КР	4/4
Форма контроля				
Экзамен (зачет)		Экзамен	Экзамен	4/4

Новосибирск 2022

Рабочая программа составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования к содержанию и уровню подготовки выпускников по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 12 ноября 2015 № 1327

Программу разработала:

канд.экон.наук, доцент кафедры
управления и отраслевой
экономики

(должность)



(подпись)

О.А. Наконечная
(ФИО)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. Лист регистрации изменений (приложение 1)

1.2. Внешние и внутренние требования

Внешние требования к освоению дисциплины регламентируются ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.01 Экономика**, профиль **бухгалтерский учёт, анализ и аудит (Б1.В.ДВ.3.2)**, в части отнесения ее к дисциплинам по выбору вариативной части блока дисциплин.

Внутренние требования определяются видами и задачами профессиональной деятельности и формируемыми компетенциями. Основной вид профессиональной деятельности: *аналитическая, научно-исследовательская* (дополнительный вид деятельности – *расчётно-экономическая, организационно-управленческая*), тип образовательной программы: **прикладной бакалавриат**.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины

Дисциплина **Экономика отраслей АПК** формирует у студентов базовые знания в области теории и практики экономики отраслей АПК

Цель изучения дисциплины – подготовка будущего бакалавра к решению профессиональных задач в области теории и практики отраслей АПК.

Главной **задачей дисциплины** является привитие студентам навыков работы с экономической информацией, профессионального использования методик экономического анализа и соответствующих им средств в области экономики отраслей в агропромышленном комплексе.

Задачами изучения дисциплины, связанными с ее конкретным содержанием являются:

Задачи дисциплины:

аналитическая деятельность:

подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;

научно-исследовательская деятельность:

проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов.

1.4. Особенности (принципы) построения дисциплины

Шифр дисциплины **Экономика отраслей АПК** по учебному плану – Б1.В.ДВ.3.2, дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока дисциплин.

Необходимый уровень качества подготовки специалиста является системно-образующим фактором в динамической системе учебного процесса по ОПОП и предполагает логическую последовательность изучения дисциплин, в результате этого следует обосновать межпредметные связи дисциплины. **Базовыми дисциплинами** при её изучении является – **Экономическая теория, Экономика организаций, Финансовый менеджмент. Базирующимися дисциплинами** – **Кооперация и агропромышленная интеграция, Сельскохозяйственные рынки, Планирование производства.** (см. табл. 3).

Требования к первоначальному уровню подготовки обучающихся определяются уровнем освоения вышеперечисленных базовых дисциплин.

1.5. Компетенции обучающихся, формируемые в результате освоения дисциплины

Дисциплина **Экономика отраслей АПК** в соответствии с требованиями ФГОС ВО направлена на формирование следующих общекультурных (ОК), общепрофессиональных (ОПК) компетенций бакалавра: **ОК-3, ОПК-3.**

Общекультурные компетенции (ОК):

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

- способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчётов и обосновывать полученные выводы (ОПК-3);

В результате изучения дисциплины студент *должен*:

Знать:

- принципы развития и закономерности функционирования организации; роли, функции и задачи менеджера в современной организации;
- основные бизнес-процессы в организации;
- принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;
- типы организационных структур, их основные параметры и принципы их проектирования.

Уметь:

- ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций;
- проводить анализ отрасли (рынка), используя экономические модели; использовать экономический инструментарий для анализа внешней и внутренней среды бизнеса (организации);
- анализировать состояние и тенденции развития рынка труда с точки зрения обеспечения потребности организации и отрасли в человеческих ресурсах;
- анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации и отрасли, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию и отрасль;
- анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию;
- оценивать эффективность использования различных систем учета и распределения; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений;

Владеть:

- экономическими методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов и государства.
- методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования; - современным инструментарием управления человеческими ресурсами;
- методами формулирования и реализации стратегий на уровне отраслей.
- методами формулирования и реализации стратегий на уровне отраслей и бизнес-единиц.

Таблица 1 – Связь результатов обучения с приобретаемыми компетенциями

№ п/п	Осваиваемые знания, умения, навыки	Формируемые компетенции (ОК, ПК)
1	Знать:	
1.1	принципы развития и закономерности функционирования организации; роли, функции и задачи менеджера в современной организации;	ОК-3, ОПК-3
1.2	основные бизнес-процессы в организации; принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;	ОК-3, ОПК-3
1.3	типы организационных структур, их основные параметры и принципы их проектирования.	ОК-3, ОПК-3
2.	Уметь:	

2.1	проводить анализ отрасли (рынка), используя экономические модели; использовать экономический инструментарий для анализа внешней и внутренней среды бизнеса (организации);	ОК-3,
2.2	анализировать состояние и тенденции развития рынка труда с точки зрения обеспечения потребности организации и отрасли в человеческих ресурсах;	ОПК-3
2.3	анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации и отрасли, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию и отрасль;	ОПК-3
2.4	анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию;	ОПК-3
2.5	оценивать эффективность использования различных систем учета и распределения; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений;	ОПК-3
3	Владеть:	
3.1	экономическими методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов и государства	ОК-3,
3.2	методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования; - современным инструментарием управления человеческими ресурсами;	ОК-3,
3.3	методами формулирования и реализации стратегий на уровне отраслей.	ОПК-3
3.4	методами формулирования и реализации стратегий на уровне отраслей и бизнес-единиц.	ОПК-3

РАЗДЕЛ 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Структура и содержание учебной дисциплины

Тематический план учебной дисциплины

Распределение часов по темам и видам занятий представляется в таблице 2.1 по очно-заочной форме обучения, в таблице 2.2 – по заочной форме обучения.

Таблица 2.1 – Распределение часов по темам и видам занятий по очно-заочной форме обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем	Кол-во часов				Форм.компетенции (ОК, ОПК, ПК)
		Л	ПЗ	СР	Всего	
3 семестр						
1	Отрасль и отраслевая структура	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
2	Экономические границы отрасли, факторы их определяющие	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
3	Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
4	Экономика размещения предприятий. Принципы размещения			6	6	ОК-3, ОПК-3
5	Концентрация и специализация в отрасли	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
6	Агропромышленная интеграция. Сельскохозяйственные и потребительские кооперативы	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
7	Отрасль и рынок. Условия и факторы формирования рыночной власти			10	10	ОК-3, ОПК-3
8	Структура аграрного рынка. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции			8	8	ОК-3, ОПК-3
9	Рынки факторов производства			4	4	ОК-3, ОПК-3
10	Экономика производства продукции растениеводства	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
11	Экономика производства продукции животноводства	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
12	Экономика перерабатывающих отраслей АПК	2	2	6	10	ОК-3, ОПК-3
Промежуточный контроль: тестирование		-	-	-	-	
	Итого:	16	16	76	108	
Итоговая аттестация: экзамен				9		

Таблица 2.2 – Распределение часов по темам и видам занятий по заочной форме обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем	Кол-во часов				Форм.компетенции (ОК, ОПК, ПК)
		Л	ПЗ	СР	Всего	
3 семестр						
1	Отрасль и отраслевая структура	2	2	4		ОК-3, ОПК-3
2	Экономические границы отрасли, факторы их определяющие		2	6		ОК-3, ОПК-3
3	Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК		2	6		ОК-3, ОПК-3
4	Экономика размещения предприятий. Принципы размещения			9		ОК-3, ОПК-3
5	Концентрация и специализация в отрасли			8		ОК-3, ОПК-3
6	Агропромышленная интеграция.			8		ОК-3, ОПК-3

	Сельскохозяйственные и потребительские кооперативы					
7	Отрасль и рынок. Условия и факторы формирования рыночной власти			10		ОК-3, ОПК-3
8	Структура аграрного рынка. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции			8		ОК-3, ОПК-3
9	Рынки факторов производства			8		ОК-3, ОПК-3
10	Экономика производства продукции растениеводства			8		ОК-3, ОПК-3
11	Экономика производства продукции животноводства			8		ОК-3, ОПК-3
12	Экономика перерабатывающих отраслей АПК	2	2	4		ОК-3, ОПК-3
<i>Промежуточный контроль: тестирование</i>						
	Итого:	4	8	87	108	
<i>Итоговая аттестация: экзамен</i>				9		

Раздел 3 Содержание отдельных разделов и тем

Тема 1. Отрасль и отраслевая структура. Цель, задачи, объект и предмет дисциплины. Понятие отрасли. Соотношение отрасли и рынка. Экономические границы отрасли и факторы, их определяющие. Этапы становления экономики отрасли. Взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Методы дисциплины. Место и роль отрасли в народном хозяйстве.

Тема 2. Экономические границы отрасли и факторы, их определяющие. Структура отрасли. Факторы, влияющие на состав предприятий отрасли. Экономические границы отрасли. Особенности определения границ отрасли в «народнохозяйственной» и «рыночной» концепции. Факторы, влияющие на отраслевую структуру. Показатели, характеризующие состав и структуру предприятий отрасли. Типы и виды рынков, и их влияние на состав и структуру отрасли. Внешние и внутренние факторы, определяющие состав предприятий отрасли. Возможности манипулирования элементами внешней и внутренней среды предприятий в целях отраслевой деятельности и формирования отрасли. Влияние отраслевой структуры на результативность деятельности торговых предприятий. Основные элементы структуры отрасли. Структурный анализ – основа формирования конкурентных стратегий в торговой деятельности.

Тема 3. Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК. Понятие, состав и структура агропромышленного комплекса. Продовольственный комплекс и продуктовые подкомплексы. Производственные и экономические связи между отраслями агропромышленного комплекса. Продовольственная и экономическая безопасность страны. Инфраструктура в агропромышленном комплексе. Сущность и значение инфраструктуры. Экономическое значение производственной инфраструктуры. Социальная инфраструктура и ее задачи на селе в условиях реализации национальных проектов.

Валовая продукция предприятий АПК. Товарная продукция в АПК и каналы её реализации. Система экономических показателей, характеризующих продукцию сельскохозяйственного предприятия. Экономические показатели, характеризующие продукцию производственных, перерабатывающих, коммерческих, снабжающих, инфраструктурных предприятий АПК. Конкурентоспособность и качество продукции предприятий агропромышленного комплекса.

Тема 4. Экономика размещения предприятий. Принципы размещения. Классическая теория размещения: пространственная граница доходности (Смит, Коклин-Йетс). Теория размещения фирмы А. Вебера, её преимущества и недостатки. Решение задачи размещения с помощью «рамы Вариньона». Алгебраическое решение задачи А. Вебера. Имитационное решение задачи Вебера. Ограничения моделей размещения фирм как элемент влияющий на получаемый результат.

Линейное одномерное пространство и минимизация транспортных затрат. Размещение с учётом затрат на перевалку груза. Другие факторы размещения: затраты труда; агломерационные выигрыши; внешняя экономия; дегломерация. Факторы: рынок сбыта товара; рынки сырья; вид конкуренции на рынке; эффект масштаба; эластичность спроса на товар; используемая технология; доступность факторов производства; транспортные издержки.

Основные принципы размещения предприятий и отраслей в АПК России.

Тема 5. Концентрация и специализация в отрасли. Содержание и цель специализации производства в агропромышленном комплексе, факторы ее определяющие. Формы специализации – территориальная, общехозяйственная, внутривнутрихозяйственная. Показатели уровня и эффективности специализации. Оценка сложившейся специализации в хозяйстве, районе. Концентрация производства. Методы установления оптимального размера сельхозпредприятия и его подразделений. Показатели размера сельскохозяйственных предприятий, отраслей и внутривнутрихозяйственных подразделений.

Тема 6. Агропромышленная интеграция. Сельскохозяйственные и потребительские кооперативы. Содержание и цели интеграции предприятий отрасли. Основные принципы интеграции. Формы и способы интеграции. Виды интеграции. Вертикальная интеграция, её особенности и преимущества. Горизонтальная интеграция, её особенности и преимущества. Экономическая эффективность интеграции.

Кооперация, её сущность и особенности. Виды кооперации. Основные принципы кооперации. Экономическая эффективность создания кооперативных объединений в АПК.

Тема 7. Отрасль и рынок. Условия и факторы формирования рыночной власти, измерение рыночной власти. Рыночная власть фирмы: понятие, сущность, формы проявления. Причины рыночной власти фирмы. Основные элементы, определяющие рыночную власть фирмы. Дифференциация издержек, качества, заключение картельных соглашений – как элементы рыночной власти. Рыночные стратегии фирм, их формирование и использование в целях достижения рыночной власти. Использование показателей индекса Герфиндаля-Хиршмана, доли рынка фирмы, количества товарных марок, номенклатуры товаров, перекрестной эластичности спроса, индекса энтропии, доли расходов на рекламу для измерения рыночной власти.

Характеристика доминирующей фирмы. Ценовое лидерство доминирующей фирмы. Модель «самоубийственного» поведения доминирующей фирмы. Статические модели ценообразования (модель Бэйна и модель Модильяни), ограничивающие вход в отрасль новых фирм. Динамическая модель ценообразования – модель Гаскина. Неценовые барьеры доминирующей фирмы в отрасли. Понятие «квази - конкурентных» (состязательных, соребновательных) рынков.

Тема 8. Структура аграрного рынка. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции. Понятие и структура рынка. Экономические предпосылки рыночных отношений в АПК. Классификация и виды рынков в отрасли. Функции рынка и рыночная инфраструктура. Рыночные каналы реализации продукции сельского хозяйства. Сельскохозяйственные рынки (рынки собственно сельскохозяйственной продукции); рынок материально-технических ресурсов для сельского хозяйства; рынок сферы услуг; рынок сферы торговли.

Каналы реализации продукции: прямые и косвенные каналы реализации продукции. Уровни каналов реализации продукции. Эффективность каналов реализации продукции.

Тема 9. Рынки факторов производства. Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка. Материально – технические ресурсы АПК. Трудовые ресурсы и их использование в рыночных условиях.

Особенности формирования и функционирования рынков факторов производства. Эффективность формирования и функционирования рынков сельскохозяйственной продукции в АПК.

Тема 10. Экономика производства продукции растениеводства. Народнохозяйственное значение отрасли растениеводства. Особенности экономики отраслей растениеводства. Экономика производства и использования кормов. Значение растениеводства в продовольственном обеспечении населения продуктами питания. Эффективность производства продукции растениеводства. Пути повышения эффективности растениеводства в условиях рынка.

Экология и экологическая устойчивость сельского хозяйства. Затраты на природоохранные и экологические мероприятия. Улучшение природопользования.

Сущность и формы внешнеэкономической деятельности.

Тема 11. Экономика производства продукции животноводства. Народнохозяйственное значение отрасли животноводства. Особенности экономики отраслей животноводства. Экономика производства и использования отдельных видов продукции животноводства. Значение животноводства в продовольственном обеспечении населения продуктами питания. Эффективность производства продукции животноводства. Пути повышения эффективности животноводства в условиях рынка.

Тема 12. Экономика перерабатывающих отраслей АПК. Особенности и экономика промышленного производства в АПК.

Особенности экономики перерабатывающих производств АПК. Переработка зерновых злаков. Переработка крупяных культур. Технические культуры и их переработка. Сибирские ягоды и фрукты, их переработка. Организация заготовок сельскохозяйственной продукции у населения. Факторы повышения эффективности доработки и промышленной переработки продукции. Отраслевые особенности организации переработки сельскохозяйственного сырья. Создание экономически обоснованных сырьевых зон.

Таблица 3 – Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование предшествующих дисциплин	№ разделов (тем) данной дисциплины, базирующихся на изучении предшествующих курсов											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Экономическая теория,	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
2	Экономика организаций	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
3	Финансовый менеджмент							*			*	*	*

№ п/п	Наименование последующих дисциплин	№ разделов (тем) данной дисциплины, необходимых для изучения последующих курсов											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Кооперация агропромышленная интеграция и							*	*		*		

2	<i>Сельскохозяйственные рынки</i>			*						*	*	*	
3	<i>Планирование производства</i>				*	*	*	*	*		*	*	*

2.2. Учебная деятельность

В ходе изучения дисциплины «Экономика отраслей АПК» студенты должны выполнить и защитить контрольную работу. Цель выполнения практических заданий - углубить знания студента по предмету с помощью изучения дополнительной литературы и закрепить навыки поиска и представления научно-технической информации на ПК.

Требования к содержанию, задания и методика их выполнения представлены в методических указаниях по выполнению практических работ. Здесь же представлены варианты заданий, методические рекомендации по выполнению и пример решения [3, см. список п. 3.1].

2.3. Содержание и организация самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов рассматривается как одна из форм обучения, которая предусмотрена ФГОС и рабочим учебным планом по направлению подготовки **38.03.01 Экономика**. Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов является обучение навыкам работы с учебной и научной литературой и практическими материалами, необходимыми для изучения курса дисциплины **Экономика отраслей АПК** и развития у них способностей к самостоятельному анализу полученной информации.

Самостоятельное изучение теоретического материала в течение семестра с целью углубления знаний по дисциплине и подготовки к практическим занятиям.

В течение семестров после изучения ряда тем дисциплины студентам предоставляется возможность работы с тестовыми заданиями для самоконтроля и проверки остаточных знаний по изученному материалу. При подготовке студентов к промежуточному тестированию преподаватель информирует их о правилах проведения тестирования и поясняет основные моменты содержания тем.

В процессе изучения дисциплины студент может выполнять следующие виды и объемы самостоятельной работы:

Самостоятельная работа

Вид самостоятельной работы	Кол-во час.		
	<i>очн</i>	<i>очно-заоч.</i>	<i>заоч</i>
Всего часов самостоятельной работы	62	76	87
В том числе в 3-м семестре:			
подготовка к текущим занятиям	29	49	60
выполнение и защита курсовой работы	-	-	-
выполнение и защита контрольной работы	18	18	18
подготовка к экзамену	27	9	9

3.4. Контролирующие материалы для аттестации по дисциплине

Список вопросов для подготовки к экзамену

1. Понятие, состав и структура агропромышленного комплекса.
2. Продовольственный комплекс и продуктовые подкомплексы.
3. Производственные и экономические связи между отраслями агропромышленного комплекса.
4. Эффективность агропромышленного комплекса. Эффективность отрасли

5. Продовольственная база страны.
6. Особенности сельскохозяйственного производства Сибири.
7. Размещение как форма общественного разделения труда. Особенности размещения предприятий: сельского хозяйства; переработки; хранения; снабжения; сбыта.
8. Специализация и концентрация в отраслях АПК.
9. Кооперация и агропромышленная интеграция в отраслях АПК.
10. Понятие и структура рынка. Особенности формирования и функционирования рынков отраслей АПК
11. Классификация и виды рынков в отрасли.
12. Рыночные каналы реализации продукции отраслей АПК.
13. Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка.
14. Материально-технические ресурсы АПК.
15. Трудовые ресурсы и их использование в рыночных условиях.
16. Методика определения производительности труда в сельском хозяйстве, ее показатели.
17. Организация, оплата и стимулирование труда в отраслях АПК.
18. Основные производственные фонды и оборотные средства предприятий по отраслям АПК.
19. Эффективность использования основных фондов предприятий
20. Оборотные средства предприятия и эффективность их использования.
21. Расширенное воспроизводство в отраслях АПК.
22. Себестоимость сельскохозяйственной продукции, товаров, работ и услуг в отраслях АПК
23. Ценообразование на продукцию в АПК.
24. Показатели экономической эффективности работы предприятий АПК.
25. Инвестиции в АПК и повышение их эффективности.
26. Инвестиции, их источники, направления инвестирования отраслей АПК.
27. Инновации и научно-технический прогресс в агропромышленном производстве.
28. Экономические основы повышения качества и конкурентоспособности продукции АПК.
29. Особенности экономики отраслей растениеводства.
30. Специфика экономики отраслей животноводства.
31. Специфика экономики и организации переработки продукции сельского хозяйства.
32. Особенности определения себестоимости продукции переработки.
33. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в АПК.
34. Организация предпринимательской деятельности в разных формах хозяйствования в АПК.
35. Государственное регулирование в отраслях АПК.
36. Налогообложение сельских товаропроизводителей.
37. Охрана окружающей среды и повышение эколого-экономической эффективности в отраслях АПК.
38. Сущность и формы внешнеэкономической деятельности.
39. Планирование и его сущность. Бизнес-план: понятие и сущность.
40. Подходы к определению границ отраслевого рынка.
41. Классификации отраслевых рынков.
42. Уровень концентрации на отраслевых рынках.
43. Оценка концентрации на отраслевом рынке продавцов и покупателей.
44. Феномен дифференциации продукта.
45. Бренд как проявление дифференциации продукта.
46. Дифференциация продукта в условиях монополистической конкуренции.
47. Вертикальная дифференциация продукта.
48. Горизонтальная дифференциация продукта.
49. Исторические перспективы дифференциации продукта.
50. Виды нестратегических барьеров входа фирм на отраслевой рынок.
51. Масштаб фирмы как барьер входа на отраслевой рынок.
52. Признаки фирмы как субъект отраслевого рынка.
53. Концентрация производителей и эффект масштаба.
54. Новые характеристики природы фирмы.

55. Альтернативные цели фирмы.
56. Стратегический подход к анализу природы фирмы.
57. Рыночная власть фирмы и её показатели.
58. Стратегические барьеры входа-выхода фирм на рынок.
59. Стратегия расширения масштабов бизнеса: поглощение и слияние фирм.
60. Стратегические решения глобальных корпораций.
61. Побудительные мотивы фирм в вертикальной интеграции.
62. Интеграционные процессы на отраслевом рынке.
63. Типы вертикальных ограничений.
64. Монополия на отраслевом рынке.
65. Особенности рынка с естественной монополией.
66. Некооперативные модели стратегического взаимодействия фирм на отраслевом рынке.
67. Отраслевые лидеры. Поведение доминирующей фирмы с конкурентным окружением.
68. Стратегия сговора на рынке – картель.
69. Чем объясняется наличие монопольной или рыночной власти на рынке.
70. Какова причина возникновения доминирующей фирмы на рынке.
71. Мотивы заключения картельного соглашения.
72. Причины ограниченности информации.
73. Ограниченность информации о качестве товара.
74. Ограниченность информации о цене товара.
75. Теория сигналов и информационная роль рекламы.
76. Ограниченность информации и новые информационные технологии.
77. Ценовая дискриминация как экономическое явление.
78. Дискриминационное ценообразование в практике продаж.
79. Воздействие ценовой дискриминации на экономические процессы.
80. Монопольное положение фирмы и ценовая дискриминация.
81. Цель фирмы, использующей механизм ценовой дискриминации.
82. Результативность отраслевых рынков: подходы к исследованию.
83. Влияние результативности рынков на экономический рост.
84. Результативность деятельности фирм в национальной экономике.
85. Результативность функционирования естественных монополий.
86. Определение результативности отраслевого рынка.
87. Как можно измерить результативность деятельности фирм.
88. Теоретические основы государственной антимонопольной политики.
89. Государственная политика в отношении слияния и поглощения фирм.
90. Регулирование функционирования отраслевого рынка.
91. Дерегулирование отраслевых рынков.
92. Формы государственного вмешательства в процесс функционирования рынков.

Тематика курсовых (контрольных) работ

1. Народнохозяйственная концепция отрасли. Виды отраслей в экономике, исходя из народнохозяйственной концепции, их характеристика.
2. Рыночная концепция отрасли. Виды отраслей в экономике, исходя из рыночной концепции отрасли.
3. Определение границ отрасли в рыночной концепции. Факторы, влияющие на границы отрасли в рыночной концепции.
4. Факторы, определяющие состав и структуру предприятий отрасли. Показатели, характеризующие состав и структуру отрасли.
5. Факторы, определяющие границы отраслевого рынка.
6. Антимонопольная политика государства: цели, правовые основы, практика.
7. Стимулы и способы вертикальной интеграции участников рынка. Положительные и отрицательные эффекты интеграции. Возможные альтернативы вертикальной интеграции.
8. Рынок, типы рынков, особенности формирования рынков. Классификация отраслевых рынков.
9. Последствия монопольной власти фирмы для рынка и отрасли.
10. Типы отраслевой политики государства. Внешние факторы прямого и косвенного действия используемые государством и отраслевым менеджментом для регулирования деятельности организаций отрасли.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

4.1. Список основной литературы

1. Басовский, Л. Е. Экономика отрасли : учебное пособие / Л.Е. Басовский. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 145 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003464-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1655224>

2. Поздняков, В. Я. Экономика отрасли : учебное пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. — изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 281 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-009566-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1046275>

4.2. Список дополнительной литературы

1. Экономика предприятия : практикум / сост. Н. А. Храмцова. - Омск : СибАДИ, 2022. - 51 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2110865>.

2. Расков, Н. В. Экономика России: проблемы роста и развития : монография / Н.В. Расков. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 186 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/3291. - ISBN 978-5-16-009559-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862608>

4.3. Информационное обеспечение

Наиболее актуальную дополнительную информацию по дисциплине можно получить из следующих интернет источников:

1. Вопросы экономики (<http://vopreco.ru>)
2. Коммерсант (<http://www.kommersant.ru>)
3. Российский экономический журнал (РЭЖ)(<http://www.rej.guu.ru>)
4. Журнал секрет фирмы (<http://www.sfdv.ru>)
5. Журнал эксперт (<http://www.expert.ru>)
6. Финансы и экономика (<http://finans.rusba.ru>)
7. Галерея экономистов - <http://www.ise.openlab.spb.ru/cgi-ise/gallery>

4.4. Перечень наглядных пособий и оборудования

При изучении дисциплины «Экономика отраслей АПК» для проведения учебных занятий используются презентации в Microsoft Power Point по следующим темам:

- Экономические границы отрасли, факторы их определяющие (25 слайдов);
- Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК (23 слайда);
- Экономика размещения предприятий. Принципы размещения (20 слайдов);
- Концентрация и специализация в отрасли (34 слайда);
- Агропромышленная интеграция. Сельскохозяйственные и потребительские кооперативы (21 слайд).

РАЗДЕЛ 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Образовательные технологии

Основные организационные формы: лекции, семинарские занятия, консультации, конференции, самостоятельная работа по выполнению разных видов заданий.

Активные и интерактивные методы составляют 35 % от аудиторных занятий.

Интерактивные образовательные технологии: метод дискуссии, анализ конкретных ситуаций, лекция-визуализация

Таблица 5.1 - Интерактивные формы и методы обучения по дисциплине

№ п/п	Тема	Количество часов	Вид учебных занятий	Используемые интерактивные образовательные технологии	Формируемые компетенции
Очная форма					
1	Экономические границы отрасли, факторы их определяющие	2/2	Л/ПЗ	лекция-визуализация, метод дискуссии, анализ конкретных ситуаций	ОК-3, ОПК-3
2	Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК		Л/ПЗ	лекция-визуализация, метод дискуссии, анализ конкретных ситуаций	ОК-3, ОПК-3
3	Структура аграрного рынка. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции	2/2	Л/ПЗ	лекция-визуализация, метод дискуссии, анализ конкретных ситуаций	ОК-3, ОПК-3
	Итого	12			
Заочная форма					
1	Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК	2/2	Л/ПЗ	лекция-визуализация, метод дискуссии, анализ конкретных ситуаций	ОК-3, ОПК-3
	Итого	4			

5.2. Порядок аттестации студентов по дисциплине

Для аттестации студентов по дисциплине используется модульно-рейтинговая система, позволяющая выставить оценки по шкале ECTS.

Баллы набираются студентом в течение всего периода изучения дисциплины экономика организаций (предприятий) за различные виды успешно выполненных работ. Система оценок по дисциплине доводится до каждого студента в начале семестра.

От студентов требуется посещение лекций и семинарских занятий, обязательное участие в аттестационных испытаниях, выполнение заданий преподавателя. Особо ценится активная работа на семинаре (умение вести дискуссию, творческий подход к анализу текстов, способность четко и емко формулировать свои мысли), а также качество подготовки эссе, контрольных работ (тестов) и докладов.

Текущий контроль успеваемости проводится систематически и включает следующие виды: тестирование, (Т), решение задач.

Промежуточный контроль проводится в заранее определенные сроки. в качестве форм контроля используется коллоквиум, самостоятельное выполнение студентами домашних заданий (задачи, конспекты).

Итоговый контроль по дисциплине осуществляется в виде курсовой работы и экзамена.

Тексты лекций.

Лекция 1. Отрасль и отраслевая структура

1. *Понятие отрасли*
2. *Методы исследования результативности функционирования отрасли*
3. *Основные элементы структуры отрасли*

1.1. Понятие отрасли

В современной концепции отрасли существуют два подхода к определению понятия «Отрасль» - народнохозяйственный подход и рыночный подход.

Народнохозяйственный подход используется достаточно давно и положен в основу используемой всеми странами модели структуризации экономики. В частности, один из присваиваемых организации кодов, в ходе её государственной регистрации – ОКОНХ (отраслевой код организации народнохозяйственный) как раз и определяет принадлежность организации к той или иной отрасли.

По данному подходу организация, получив код ОКОНХ, однажды остаётся в составе отрасли навсегда.

Исходя из этой концепции *отрасль* – это совокупность предприятий, объединённых по одному из отраслеобразующих признаков:

- производимой продукции;
- используемым ресурсам;
- используемым технологиям;
- выполняемым функциям.

Исходя из этого, отрасли делятся на: промышленность; сельское хозяйство; транспорт; связь; лесное хозяйство; торговлю; общественное питание; образование; здравоохранение; культуру и т.п.

Рыночная концепция отрасли более молодая. Используется в ходе формирования рыночно- ориентированных систем в экономике.

По этой концепции *отрасль* – это совокупность продавцов, предлагающих на рынке товар, удовлетворяющий одну и ту же потребность. Соответственно в этом случае отраслеобразующими признаками являются:

- канал товародвижения;
- товар;
- вид рынка;
- цена товара;
- время.

Исходя из этого подхода отрасли делятся на: отрасли производителей (и далее по видам продукции); отрасли оптовых посредников (и далее по видам продукции); отрасли розничных посредников (и далее по видам продукции).

Система показателей, характеризующих отраслевую структуру, включает:

темпы роста (снижения) объёма производства (продаж) отраслей (цепные, базисные);

удельный вес отрасли в общей совокупности отраслей по численности, объёму производства, стоимости основных фондов;

динамика изменения числа предприятий в отрасли (малых, средних, крупных);

динамика реструктуризаций: слияний, поглощений и объединений предприятий в отрасли;

коэффициенты опережения (соотношение темпов роста отрасли к темпам роста прогнозируемой совокупности отраслей);

коэффициенты эластичности спроса на продукцию отрасли;

коэффициенты удовлетворения заявленной (расчётной) потребности на продукцию отрасли и др.

Переход к рыночному механизму хозяйствования потребовал формирования принципиально новой системы управления торговлей как на микро-, так и мезо- и макроуровне – это рациональное сочетание государственного регулирования основных народно-хозяйственных, межотраслевых, межрегиональных пропорций, с одной стороны, с широкой самостоятельностью, инициативой и ответственностью предприятий потребительского рынка – с другой.

Развитие специализации, кооперации и концентрации дало возможность участия в транснациональных компаниях, создания интегрированных бизнес-групп, финансово-промышленных групп и т.д.

Экономика отрасли тесно взаимосвязана с такими экономическими дисциплинами, как микроэкономика, экономика фирмы (предприятия), маркетинг, менеджмент и др. Так, микроэкономика является необходимой базой для изучения данного курса. Экономика же отрасли изучает: функционирование отраслевого рынка, в особенности – способы конкуренции фирм друг с другом; стратегии фирмы, характерные для рыночного взаимодействия и включающие ценовую конкуренцию, позиционирование продукции, рекламу, НИОКР и т.д. Кроме того, если микроэкономика сфокусирована в основном на таких крайних случаях, как монополия и совершенная конкуренция, то здесь она рассматривает в основном промежуточные рыночные структуры, такие как олигополия, при которой конкурируют несколько фирм. Дисциплина также включает такие темы, которые не рассматриваются вообще или раскрыты недостаточно глубоко в микроэкономике: поведение доминирующей фирмы, способы динамического ценообразования, вопросы вертикальной интеграции, асимметричность информации и др.

Существует неразрывная связь и с маркетингом: первая дает теоретическую базу для проведения маркетинговых исследований, отвечая на вопросы: где, когда и как целесообразно применять те или другие методы стимулирования сбыта, каким образом эффективно реагировать на действия конкурента. Например, известная книга специалиста по

маркетинговой политике фирмы М. Портера «Международная конкуренция» во многом базируется на теории рынков.

Экономика отрасли также имеет определенные точки соприкосновения и с теорией фирмы (предприятия), представляя углубленное понимание места и роли фирмы в экономике и в экономической теории, а также исследуя альтернативные концепции фирмы и ее поведения во внешней среде.

Несомненно, существует также взаимосвязь с теорией менеджмента: концепции рыночных структур предоставляют теоретические основы управления фирмой, углубляя понимание закономерностей как рыночного поведения фирмы, так и ее внутренней организации.

1.2. Методы исследования результативности функционирования отрасли

Метод (греч. – способ познания) – в самом широком смысле слова – «путь к чему-либо», способ деятельности субъекта в любой ее форме. Основная функция метода – внутренняя организация и регулирование процесса познания или практического преобразования того или иного объекта. Отсюда метод (в той или иной своей форме) сводится к совокупности определенных правил, приемов, способов, норма познания и действия. То есть – это система предписаний, принципов, требований, которые должны ориентировать в решении конкретной задачи, достижении определенного результата в той или иной сфере деятельности.

К общенаучным методам исследования относятся: наблюдение, сравнение, измерение, эксперимент, абстрагирование, анализ и синтез, индукция и дедукция, аналогия и моделирование, идеализация, формализация, аксиоматический, логический, исторический, системный, комплексный, структурный, функциональный подходы и др.

Специальные методы любой частной науки, в том числе Экономики отрасли, обусловлены особенностями ее предмета и объектов изучения: математической статистики, оптимизации, технико-экономического анализа, математический и др. Каждый из этих методов представляет совокупность принципов и вытекающих из них приемов, операций, посредством которых решаются специфические задачи в частной области исследований.

Важным инструментом современного анализа рынков служит теория игр, появившаяся в конце 1960-х-1970-х годах. Игра – это стилизованная модель, отображающая ситуации стратегического поведения фирм, в котором результат для одного агента зависит как от его собственных действий, так и от действий других агентов. Например, на рынке с небольшим количеством продавцов прибыль фирмы зависит не только от цены, установленной этой фирмой, но и от цен других фирм. Собственно говоря, ценовая конкуренция между небольшим числом фирм – типичный пример из сферы стратегического поведения и игр.

Эта ситуация порождает ряд серьезных вопросов. Оптимальный выбор игрока – его оптимальная стратегия – зависит от того, что выберут, по его предложению, другие игроки. Поскольку они подобным же образом строят догадки о его возможном поведении и. т.д. Более того, если стратегическое взаимодействие продолжается в течение нескольких временных циклов, игроку также необходимо учитывать влияние, которое окажут его действия на предложения и поведение других игроков в будущем. В конечном счете взаимозависимость результатов приводит к возникновению целого ряда вариантов стратегического поведения – предмета теории игр.

Основным элементом теории игр и прикладного ее использования является игра, которая предполагает наличие:

определенного количества игроков;

набора правил (кто и когда может сделать нечто);

ряда функций, приводящих к результату (полезности, которую получает каждый игрок в результате реализации каждой возможной комбинации стратегий).

В рамках теории игр олигопольное взаимодействие в его простейшей форме при равенстве предельных издержек конкурирующих фирм оказывается нестабильным и приводит к ценовой войне, истощающей силы обеих сторон, а следовательно, и к конкурентному результату – нулевой прибыли в долгосрочном периоде, что ликвидирует стимул крупных фирм к производству и сбыту данного вида товара. Этот результат взаимодействия олигополистов известен как парадокс Бертрана или как «Дилемма заключенного»: если виновные в совершении преступления стоят перед выбором стратегии «сознаваться» или «не признаваться», причем делают выбор одновременно и независимо друг от друга, для каждого из них доминирующей стратегией – такой, которая приносит наибольший выигрыш.

1.3. Основные элементы структуры отрасли

Функционирование рыночной экономики осуществляется через рынок. Изучение его позволяет обеспечивать эффективное ведение хозяйства. Рыночная система хозяйствования через свой механизм обеспечивает: применение наиболее производительной технологии, которая позволяет добиваться наименьших издержек; информирование поставщиков ресурсов и предпринимателей об изменениях в спросе, и тем самым осуществляется коррекция в распределении ресурсов; сочетание личных и общественных интересов. Основное достоинство конкурентной рыночной системы – это ее постоянное стимулирование эффективности производства.

В соответствии с отраслевым аспектом выделяют предприятия розничной торговли, оптовой торговли, предприятия общественного питания.

Предприятия розничной торговли подразделяют (классифицируют) на следующие виды:

1. *По товарной специализации* (смешанные; специализированные; узкоспециализированные; комбинированные; универсальные).

2. *По формам обслуживания* (с индивидуальным обслуживанием покупателей; по методу самообслуживания; реализующие товары по образцам, каталогам, по почте).

3. *По видам и особенностям* (магазины; магазины-склады; павильоны; палатки; автомагазины).

4. *По функциональным особенностям* (стационарные; передвижные; сезонные; посылочные; комиссионные).

Предприятия оптовой торговли включают следующие виды:

1. *По масштабам деятельности* (общенационального уровня; регионального уровня).

2. *В соответствии с товарной специализацией* (специализированные; универсальные).

3. *По объему выполняемых функций и формам расчетов* (предприятия, приобретающие права собственности на товары и осуществляющие полный набор закупочно-сбытовых операций; предприятия без приобретения прав собственности на товар, действующие только как посредники; предприятия-организаторы оптового товарооборота (создают условия для оптовой торговли).

2. Роль АПК в экономике. Сельское хозяйство – главная отрасль АПК

1. Понятие, состав и структура агропромышленного комплекса.
2. Особенности сельскохозяйственного производства
3. Продовольственная безопасность страны

Эффективное сельскохозяйственное производство в современных условиях в значительной степени зависит от успешного функционирования целого ряда отраслей народного хозяйства. Прежде всего от отраслей, поставляющих сельскому хозяйству технику, сельскохозяйственные машины, горюче-смазочные материалы, ядохимикаты, минеральные удобрения, строительные материалы, транспортные средства и др.

Динамика и темпы развития сельского хозяйства во многом определяются уровнем производства в отраслях промышленности, занимающихся изготовлением для него средства производства. Кроме того, развитие сельского хозяйства тесно связано с эффективной деятельностью обслуживающих его предприятий по ремонту техники, строительству сельскохозяйственных объектов, снабжению средствами производства, транспортировке продукции и материалов и др.

Важная роль в получении конечной продукции из сельскохозяйственного сырья отводится таким отраслям промышленности, как пищевая, легкая, текстильная и др.

Углубление специализации в отраслях народного хозяйства привело к более тесным взаимным связям. На базе обособленных видов промышленной и сельскохозяйственной деятельности произошло формирование единого агропромышленного комплекса, участники которого взаимосвязаны и ориентированы на единую конечную цель.

Агропромышленный комплекс представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя.

Главная задача агропромышленного комплекса состоит в максимальном удовлетворении потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления. АПК является крупнейшим межотраслевым комплексом. Он формировался как единое целое в середине семидесятых годов, когда были созданы материально-технические, научно-теоретические и социально-экономические предпосылки для объединения многочисленных отраслей народного хозяйства в единый комплекс.

В создании конечной продукции агропромышленного комплекса на различных стадиях производства и обращения прямо или косвенно задействованы более 70 отраслей народного хозяйства. В состав АПК входят только отрасли, технологически и экономически взаимосвязанные и непосредственно участвующие как в процессе производства, так и в доведении конечной продукции до потребителя. Соотношение отраслей, участвующих в производстве продуктов питания и предметов потребления, составляет отраслевую структуру агропромышленного комплекса.

Агропромышленный комплекс включает в себя четыре сферы. К отраслям *первой сферы* относят те, которые обеспечивают агропромышленный комплекс средствами производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства. В данную сферу включают: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, продовольственное машиностроение, производство минеральных удобрений и химических

средств защиты растений, микробиологическую промышленность, ремонт сельскохозяйственной техники, капитальное строительство в агропромышленном комплексе.

Отрасли, входящие в первую сферу агропромышленного комплекса, призваны обеспечивать ресурсами процесс производства, создавать базу для индустриализации сельского хозяйства и технического прогресса в перерабатывающей промышленности, способствовать нормальному функционированию всех звеньев комплекса. От их деятельности во многом зависит ритмичность, поточность и массовость производства сельскохозяйственной продукции и конечного продукта. В состав первой сферы агропромышленного комплекса входят около 9 тыс. промышленных предприятий, 7 тыс. строительных организаций, 10 тыс. предприятий по производственно-техническому обслуживанию сельского хозяйства. В России имеется 6 крупных заводов по выпуску тракторов, 4 завода по производству комбайнов. На долю отраслей первой сферы агропромышленного комплекса приходится почти 15 % общего объема производства продукции, 13 % производственных фондов и 22 % численности работников.

Во вторую сферу входят предприятия и организации, непосредственно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции. В первую очередь это государственные и коллективные сельскохозяйственные предприятия, на долю которых в общем объеме производства валовой продукции приходится соответственно 15 и

16 %.

Отрасли второй сферы агропромышленного комплекса производят почти 48 % конечной продукции. В них задействовано свыше 68 % производственных фондов и 60 % общей численности работников.

К третьей сфере агропромышленного комплекса относятся отрасли и предприятия, обеспечивающие заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции и доведение ее до потребителей. Здесь сосредоточены пищевкусовая, мясная и молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая промышленности; частично легкая промышленность (предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья), торговля (продовольственными товарами) и общественное питание. Отрасли третьей сферы агропромышленного комплекса обеспечивают первичную промышленную доработку сельскохозяйственного сырья, его заготовку и хранение, а также вторичную переработку сырья и доведение его до готовности - для реализации населению. Они же осуществляют доставку готовой продукции к местам хранения и реализации. На долю отраслей и предприятий третьей сферы агропромышленного комплекса приходится 38 % общего объема производства продукции, 19 % всех производственных фондов и 18 % численности работников.

Уровень жизни населения страны зависит от состояния и темпов развития агропромышленного комплекса и особенно третьей его сферы – пищевой и перерабатывающей промышленности. При переходе к рынку в продовольственном комплексе нарастали кризисные явления, характерные для всего народного хозяйства. В период с 1991 по 2013 гг. производство продовольственных товаров снизилось более чем в 2,8 раза, а именно: колбасных изделий в 1,9 раза, мяса в 3,0 раза, цельномолочной продукции более чем в 3 раза, масла животного в 2 раза, сыра животного в 2 раза, масла растительного в 1,5 раза, маргариновой продукции в 4 раза, сахара-песка в 1,3 раза, кондитерских изделий в 2 раза.

Важнейшим связующим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве страны. Продукция сельского хозяйства составляет главный источник удовлетворения жизненных благ населения. Она не может быть воспроизведена в других сферах или заменена другими видами продукции. В сельском хозяйстве используются такие специфические средства производства как земля, растения, животные, микроорганизмы. Здесь весьма тесно переплетаются экономические и естественные процессы воспроизводства.

В связи с этим отрасли производства первой сферы агропромышленного комплекса должны обеспечивать благоприятные условия для функционирования процессов и ускорения интенсификации сельского хозяйства в целом. От потребностей в материальных ресурсах сельского хозяйства зависят темпы и уровень развития отраслей и производств первой сферы агропромышленного комплекса. Возрастает потребность в специальной технике, средствах автоматизации, средствах химизации, продуктах комбикормовой и микробиологической промышленности, в строительстве объектов для содержания животных, хранения продукции и др. В свою очередь, увеличение объемов производства продукции сельского хозяйства требует соответствующего развития отраслей и производств по заготовкам, хранению, транспортировке, переработке и реализации конечного продукта.

К четвертой сфере АПК относится производственная и социальная инфраструктура. Она обеспечивает общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей (дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения, складское и тарное хозяйство, отрасли нематериального производства и т.п.). В составе четвертой сферы присутствует элемент, который не принято относить к производственной сфере – социальная инфраструктура. Она является такой же неотъемлемой ее частью, как и производственная, т.к. обуславливает и обеспечивает воспроизводство рабочей силы в сельской местности и выполняет социальную функцию.

По характеру произведенного конечного продукта агропромышленный комплекс можно подразделить на производящий продовольственные непродовольственные товары. Конечной продукцией последнего являются текстильные товары, товары легкой промышленности, технические масла и др.

Основная часть агропромышленного комплекса представлена продовольственным комплексом. Он включает в себя ряд отраслей и производств, которые занимаются производством продуктов питания и доведением их до потребителей.

В состав продовольственного комплекса входят специализированные сельскохозяйственные предприятия, отрасли и производства, обеспечивающие сельское хозяйство необходимой техникой, оборудованием и материальными ресурсами, а также организации по заготовке, хранению и реализации продукции. Главным звеном всего продовольственного комплекса является сельское хозяйство, от уровня и темпов развития которого во многом зависит эффективное функционирование других отраслей и производств, входящих в состав комплекса.

По отраслевому признаку в продовольственном комплексе выделяются ряд продуктовых подкомплексов. Они представляют собой совокупность предприятий организаций как по производству сырья и получения готовой продукции, так и обслуживающих подкомплекс.

В продовольственном комплексе успешно функционируют такие продуктовые подкомплексы: зерновой, свеклосахарный, плодоовощной, картофельный, мясной, молочный, масложировой, рыбный и др. В каждый из них входят отрасли по производству соответствующей продукции, выпуску техники и других средств производства, разработке технологий, проведению научных исследований, заготовке, хранению, транспортировке, переработке и реализации продукции.

Продуктовые подкомплексы имеют свою специфику, а эффективная деятельность их во многом зависит от учета особенностей отдельных отраслей. Они тесно связаны между собой, а иногда и взаимозависимы. Так, тесная взаимосвязь наблюдается при производстве молока и мяса крупного рогатого скота - это продукция двух продуктовых подкомплексов: молочного и мясного. Отходы и побочная продукция, получаемые в одних подкомплексах, зачастую используются в других. Например, солома, жмых, жом, барда, полученные при переработке сельскохозяйственного сырья (зерновых культур, сахарной свеклы, подсолнечника), эффективно используются как корм в молочном и мясном подкомплексе (для получения молока и прироста живой массы).

Продуктовые подкомплексы располагают мощным производственным потенциалом. Они определяют производственное направление конкретного региона. Крупные продуктовые подкомплексы в Сибири - зернопродуктовый, мясной и молочный. В общем объеме конечной продукции продовольственного комплекса на долю зернопродуктового подкомплекса приходится около 18 %, мясного - 29 %, молочного - 21 %. В этих подкомплексах сосредоточено наибольшее количество производственных фондов. В них занято больше всего работников. В структуре общей численности работников продовольственного комплекса на долю зернопродуктового подкомплекса приходится 17 %, мясного - 32 %, молочного - 22 %.

В развитии продуктовых подкомплексов ведущая роль отводится сельскохозяйственному производству, призванному обеспечивать перерабатывающую промышленность необходимым сельскохозяйственным сырьем, а иногда и оказывать содействие в первичной доработке продукции. На долю сельского хозяйства в стоимости конечного продукта в мясном и молочном подкомплексах приходится 57,5 и 55,7 %, а в плодоовощеконсервном - 84 %. В стоимости производственных основных фондов мясного и молочного подкомплексов свыше 80 % приходится на фонды сельскохозяйственного назначения. В сельскохозяйственном производстве задействовано больше всего и трудовых ресурсов.

На территории конкретного региона (области, края, республики) могут функционировать продуктовые подкомплексы различных типов: зернопродуктовый, молочный, мясной, плодоовощной, свеклосахарный и др. В их состав входят агропромышленные комбинаты и объединения, агрофирмы, также обслуживающие организации и предприятия, обеспечивающие нужды продуктовых подкомплексов и продовольственного комплекса в целом. Например, основной функцией областного (краевого, республиканского) продовольственного подкомплекса является обеспечение своих подразделений материально-техническими ресурсами, техникой, специальным оборудованием, тарой, семенами и др.

2. Особенности сельскохозяйственного производства

Сельскохозяйственное производство является ведущей отраслью АПК и обладает рядом специфических особенностей, которые оказывают существенное влияние на формирование системы управления и организацию производства.

1. Земля в сельском хозяйстве является не только объектом труда, как в других отраслях материального производства, но и его предметом, а также основным средством производства, что обуславливает территориальную рассредоточенность производства, населенных пунктов, построение органов управления в основном по территориально-производственному принципу.

2. Территориальная рассредоточенность производства и удаленность структурных подразделений от центра, плохие дорожные условия затрудняют сбор и переработку информации, что ведет к запаздыванию принятия оперативных решений, а следовательно, расширяет границы самостоятельности как самих предприятий, так и внутрихозяйственных подразделений, особенно в области оперативно-хозяйственной деятельности.

3. Экономическое воспроизводство переплетается с естественным, что ставит его в зависимость от природно-климатических условий, различных в территориальных зонах страны. Это предопределяет высокий уровень самостоятельности местных органов управления в регулировании производства, установлении сроков, методов и приемов выполнения тех или иных работ.

4. Различия в формах собственности оказывают влияние на формирование системы управления в отраслях и взаимоотношения вышестоящих органов с нижестоящими.

5. Сезонность производства, резкие колебания в использовании материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов в зависимости от времени года требуют от работников системы управления изыскания путей выравнивания. Возникает чрезмерная напряженность труда руководителей и специалистов в отдельные периоды сельскохозяйственных работ, увеличивается продолжительность их рабочего дня и т.п.

6. Определенное влияние на организацию управления оказывают и особенности технологии производства, связанной с живыми организмами (растениями, животными, микроорганизмами), что предъявляет особые требования к хранению, транспортировке и сбыту продукции. Это предполагает строгую согласованность выполняемых работ и операций независимо от ведомственной принадлежности организаций и предприятий.

7. Особенности, обуславливающие специфику управления: различия между городом и деревней; приверженность населения традициям и обычаям; зависимость экономического положения работников от личных подсобных хозяйств и др. Учет влияния особенностей сельского хозяйства как отрасли общественного производства обязателен. Он предопределяет в значительной мере эффективность функционирования всей системы управления сельскохозяйственным производством снизу доверху.

8. Воспроизводство в сельском хозяйстве подчинено общим экономическим законам, но в то же время имеет ряд существенных особенностей, обусловленных характером производства. Важной особенностью, проявляющейся на макроуровне, является существование дифференциальной ренты. *Дифференциальная рента* – это избыточная (добавочная) прибыль, получаемая тогда, когда индивидуальная цена производства ниже общественной, формирующейся на основе среднеобщественных условий производства. Дифференциальная рента подразделяется на I и II. Дифференциальная рента I возникает по причине различий в качестве земли и территориальном ее размещении. Дифференциальная рента II возникает за счет более интенсивного использования земли, на основе дополнительных вложений труда и капитала. Кроме того, в сельском хозяйстве имеется абсолютная рента. Она возникает на основе монополии собственности на землю.

9. Другой особенностью сельскохозяйственного воспроизводства является сезонный характер производственных процессов, (не только в растениеводстве, но и в животноводстве сезонные колебания могут быть весьма существенными). Это обуславливает особый, не такой, как в большинстве промышленных отраслей, порядок формирования оборотного капитала и воспроизводства рабочей силы. Так как технологический процесс производства и реализации сельскохозяйственной продукции занимает несколько месяцев, то обеспечить норматив

оборотных средств за счёт собственных источников не только невозможно, но и экономически неоправданно – излишек оборотных средств, образуемый в межсезонье, омертвляет капитал и создает предпосылки для нецелевого или неэффективного использования временно свободных средств. Следовательно, резко повышается роль банковского кредита. Так как в последнее время ставка банковского кредита практически исключает возможность более или менее длительного использования денежных средств, полученных посредством него, то возрастает роль государства в части директивного регулирования банковских ставок для сельскохозяйственных предприятий. С другой стороны, государство, взявшее на себя решение части финансовых проблем по регулированию процесса формирования оборотного капитала, вправе рассчитывать и на осуществление такого же регулирования цен на продукцию, на распределение товарно-денежных потоков.

10. Что же касается воспроизводства рабочей силы, то сезонный характер обуславливает, как минимум, три основных особенности. Во-первых, в течение всего производственного цикла, вплоть до определения результатов деятельности организации, заработная плата не может соответствовать количеству и качеству вложенного труда, т.е., выплаты, производимые в процессе производства, носят характер аванса. Негативные последствия в том, что работник, не получающий реальной оценки своего труда, теряет стимулы к увеличению его. Во-вторых, с особой остротой встает проблема занятости работников в период между двумя сезонами. В дореволюционной России в эти периоды широко практиковалось использование крестьян на лесозаготовках – в той же местности, либо в промышленном производстве – в городах и иных промышленных центрах. Когда в стране высокий уровень безработицы, ни один из указанных способов действенным назвать нельзя. Следовательно, нужно искать новые пути решения этой проблемы. Одним из таких путей может стать создание агропромышленных комплексов, объединяющих растениеводство, животноводство и переработку. Путь не новый, но весьма перспективный, соответствующий направлениям, указанным в качестве приоритетных в последних редакциях программы аграрной реформы. При принятии решения об организации такого комплекса следует учитывать необходимость вложения дополнительных средств в осуществление переподготовки персонала, т.к. разные технологические процессы требуют разной квалификации, особенно в условиях механизации и комплексной автоматизации. В-третьих, для воспроизводства рабочей силы необходима хорошо развитая социальная сфера. Условия производства в сельском хозяйстве существенно отличаются от условий производства в промышленности, а условия проживания в сельской местности по ряду элементов несопоставимы с условиями проживания в городе. Все это обуславливает необходимость дополнительного стимулирования работников и, следовательно, дополнительных расходов на социальную сферу.

11. Важной особенностью (на уровне бухгалтерского учета, оценки имущества и результатов) является и то, что часть произведенной продукции не переходит в денежную форму (в частности, семенной материал), а остается и направляется на воспроизводство в товарной форме. Тем не менее, для бухгалтерского учета, налогообложения и для принятия управленческих решений необходима денежная оценка таких запасов.

Таким образом, сельскохозяйственное производство существенно отличается от других видов производств. Эти отличия следует учитывать при организации воспроизводственного процесса и при выборе форм и направлений использования капитала в аграрном секторе.

3. Продовольственная безопасность страны

Рациональное обеспечение населения страны продуктами питания в значительной мере зависит от состояния развития сельского хозяйства и отраслей, осуществляющих переработку сельскохозяйственного сырья. Производство валовой продукции сельского хозяйства в период с 1991 по 2013 гг. сократилось на 45 %, валовой сбор зерна в 2013 г. по сравнению с 1990 гг.

уменьшился на 45,2 %, сахарной свеклы – на 68, производство молока снизилось на 39,5, мяса скота и птицы – на 46,5, а яиц – на 32. Все это привело к тому, что энергетическая ценность рационов питания снизилась с 3400 ккал. в 1991 г. до 2400 ккал. в 2013 г. В целях более полного обеспечения населения страны продовольственными товарами в последние годы увеличились закупки плодоовощной продукции, сахара, масла растительного и мясомолочных продуктов в зарубежных странах. В 2013 г. импорт мяса птицы, а также продуктов из овощей и фруктов составил 45 % данных видов продукции в России.

Импорт продовольствия и сырья для его производства в России за последние 10 лет практически не изменилась: в 1985-1990 гг. ежегодно закупалось продукции на сумму 9-11 млрд. долларов. При этом на долю стран ближнего зарубежья приходится около 60 % импорта продовольствия.

В период с 1985 по 2010 гг. произошло существенное замещение сырьевой части продовольствия, в первую очередь, зерна, муки, мяса, на готовую продукцию, такую как макаронные изделия, консервы из мяса говядины и свинины, овощей и фруктов, кондитерские изделия. Общее количество потребления продуктов питания на душу населения России в настоящее время составляет около 702 кг в год, тогда как в передовых странах мира потребляется почти 960 кг, что соответствует установленным медицинским нормам. Население России в настоящее время потребляет на 35 % меньше нормы мяса и мясопродуктов, на 33 - молока и молокопродуктов, на 42 - овощей и рыбопродуктов. Дефицит белка в рационе питания составляет 28 %, витаминов – 50 %. При переходе к рыночным отношениям, начало которому было положено либерализацией цен на продукты питания, товары и услуги в январе 1992 г., страна потеряла продовольственную независимость и стала стратегически зависимой от импорта.

Под *экономической безопасностью* принято понимать такое состояние производства в стране, при котором процесс устойчивого развития экономики и социально-политическая стабильность общества обеспечиваются независимо от наличия и действия внешних факторов.

Продовольственная безопасность представляет собой обеспеченность страны соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями удовлетворять потребности населения в продуктах питания не ниже медицински обоснованных норм независимо от наличия и действия внешних условий. Обеспечение продовольственной безопасности предполагает знание реальных и прогнозирование потенциальных опасностей, а также создание эффективной системы обеспечения населения продовольственными товарами. Продовольственная самообеспеченность – это способность государства покрывать внутренние потребности в продовольствии как в целом, так и по отдельным группам продукции.

Экономический ущерб может выражаться в прямых и косвенных потерях, связанных с:

- разрушением элементов и систем агропромышленного комплекса и обеспечивающих отраслей;
- оплатой импортируемых продуктов питания по завышенным ценам;
- потерей экономической эффективности труда за счет снижения численности трудоспособного населения.

Продовольственная зависимость страны возникает тогда, когда общество не способно самостоятельно решать задачи собственной продовольственной безопасности. Она является причиной разрушения комплекса отраслей сельского хозяйства, промышленности и транспорта, а также причиной, по которой страна в виду своего экономического состояния не в силах оплачивать импорт необходимых продуктов питания. Главная предпосылка для возникновения продовольственной зависимости состоит в отказе государства от поддержки собственных производителей и чрезмерном увеличении импорта продуктов питания.

Продовольственная независимость предполагает наличие стратегических запасов энергии, земельных угодий, сельскохозяйственных машин, материальных ресурсов для обеспечения населения продовольствием по установленным нормам питания. Она достигается тогда, когда агропромышленный комплекс способен самостоятельно обеспечить производство, хранение, переработку и снабжение населения основными видами продуктов питания в необходимом количестве и ассортименте.

Стратегия продовольственной безопасности предполагает:

- проведение протекционистских мер по отношению к трудовым ресурсам агропромышленного комплекса и государственное обеспечение различных слоев населения продуктами питания;
- поддержка оптимального баланса трудовых ресурсов в системе производства, хранения, переработки и распределения продуктов питания;
- перепрофилирование системы агропромышленного комплекса на энерго - и ресурсосберегающие технологии;
- функционирование системы государственного планирования деятельности агропромышленного комплекса и его снабжения.

3. Экономика размещения предприятий. Принципы размещения

1. Размещение как форма общественного разделения труда

2. Создание экономически обоснованных сырьевых зон

Главной формой общественного разделения труда является размещение производства. Процесс общественного разделения труда присущ всем отраслям народного хозяйства, в том числе и сельскому хозяйству. Однако сельскохозяйственное производство имеет свои отличительные черты, которые отражают закономерности экономического и естественного процессов воспроизводства. Они в той или иной мере оказывают влияние на уровень общественного размещения труда в отрасли.

Одна из важных особенностей сельского хозяйства состоит в том, что с одной стороны, в процессе производства задействованы машины и технологическое оборудование, а с другой – живые организмы: почва, растения, животные. В связи с этим разделение труда в сельском хозяйстве осуществляется не так, как в промышленности, где наряду с разделением труда по производству отдельных видов продукции имеет место и разделение труда по технологическим процессам, по выпуску отдельных частей или деталей готовой продукции.

Размещение сельского хозяйства представляет собой процесс географического или пространственного разделения производства отдельных видов продукции на территории страны, республик, краев, областей. Наиболее полно размещение сельского хозяйства характеризуется такими показателями, как размер производства конкретного вида продукции в регионе и удельный вес отдельных районов в общем объеме валовой и товарной продукции.

Зонам является важным условием увеличения и удешевления производства продукции. Такое размещение способствует эффективному использованию земельных, материально-денежных и трудовых ресурсов, а также сокращению нерациональных перевозок продукции.

Территориальное разделение труда способствует развитию специализации производства по отдельным районам и зонам. Углублению специализации производства содействует и внедрение в отрасли достижений научно-технического прогресса. В свою очередь, развитие специализации оказывает существенное влияние на концентрацию производства. Таким образом, эти три категории - размещение, специализация и концентрация - в сельском хозяйстве тесно взаимосвязаны, и изменения одной из них ведет к существенным изменениям других. Углублению специализации и развитию концентрации в условиях размещения сельского хозяйства по регионам страны способствует широкое применение средств механизации, последовательная химизация и интенсификация отрасли.

Размещение стимулирует развитие технического прогресса в сельском хозяйстве. Потребность аграрного сектора в специализированных машинах и оборудовании послужила мощным толчком для развития в регионах техники, сельскохозяйственного машиностроения, химической, комбикормовой, пищевой и других отраслей промышленности.

Размещение сельского хозяйства, его рациональное распределение по территории страны является одним из важных факторов расширенного воспроизводства, способствует получению дополнительного чистого дохода, эффективному использованию основных и оборотных средств, своевременному и качественному возмещению материальных ресурсов.

В условиях перехода к рыночным отношениям нашли проявление некоторые особенности размещения сельского хозяйства. Разрыв производственных и экономических связей между отраслями народного хозяйства, усугубление диспаритета цен на продукцию, товары и услуги промышленных предприятий способствовали сокращению поставок материальных ресурсов в аграрный сектор и снижению влияния процессов размещения на конечные результаты хозяйствования.

В последние годы снизилось влияние научно-технического прогресса на размещение производства как сельского хозяйства в целом, так и промышленных и перерабатывающих предприятий. Резкое сокращение потребления аграрным сектором специализированных машин, техники и оборудования стало основной причиной свертывания производства в отраслях сельскохозяйственного машиностроения, химической, комбикормовой, пищевой, текстильной промышленности в специализированных регионах страны. Это привело к замедлению темпов расширенного воспроизводства.

Экономическая эффективность размещения сельского хозяйства характеризуется *системой натуральных и стоимостных показателей*. Основными из них являются: объем производства; ассортимент и качество продукции, призванной удовлетворять потребности населения и перерабатывающей промышленности; затраты труда на производство и транспортировку единицы продукции; размер производства сельскохозяйственной продукции на одного работника отрасли; выход продукции сельского хозяйства на единицу площади сельскохозяйственных угодий и пашни; окупаемость инвестиций и капитальных вложений в сельское хозяйство; сумма чистого дохода и прибыли в расчете на 1 га площади и на среднегодового работника; уровень рентабельности сельскохозяйственного производства.

Рациональное размещение сельскохозяйственного производства возможно при следовании важнейшим принципам, которые отражают объективные требования к развитию общественных отношений (рис. 1). Производство продукции должно осуществляться в тех районах, где достигается непрерывный ее рост, а затраты общественно необходимого труда на ее получение и транспортировку наименьшие. Следовательно, при размещении сельского хозяйства необходимо исходить из возможности получения максимального количества продукции при экономии общественных затрат. С этой целью проводится анализ затрат труда и материально-денежных средств на единицу продукции в динамике за ряд лет по природным зонам и экономическим районам. Главным критерием рационального размещения сельскохозяйственного производства является максимальная экономия затрат труда.

	Принципы размещения сельского хозяйства
	Размещение производства в тех регионах, где достигается увеличение валовой продукции при экономии материальных и трудовых затрат
	Размещение производства с учетом природных и климатических условий
	Эффективное использование трудовых ресурсов
	Развитие всех видов транспорта
	Установление правильных пропорций между сельским хозяйством и промышленностью
	Приближение промышленных предприятий к источникам сырья, а сельскохозяйственных предприятий к местам потребления производимой на них продукции
	Научно-технический прогресс и совершенствование материально-технической базы
	Укрепление экономической и продовольственной безопасности страны

Рис. 1. Принципы размещения сельского хозяйства

При размещении сельского хозяйства важное значение имеет всесторонний учет природно-климатических условий. Урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, выше в тех регионах, в которых имеются наиболее благоприятные климатические, почвенные и природные условия. Природные факторы оказывают существенное влияние на технологию проведения сельскохозяйственных работ, на приемы борьбы с вредителями и болезнями, на выбор типа тракторов и сельскохозяйственных машин и в конечном итоге - на размер затрат на единицу продукции. С природными условиями тесно связаны структура посевов сельскохозяйственных культур, породный состав животных, тип и стоимость производственных построек.

Размещение сельского хозяйства должно осуществляться с учетом максимального приближения промышленных предприятий к источникам сырья, а сельскохозяйственных – к местам потребления производимой на них продукции. При этом достигается снижение затрат труда и материальных средств на доставку продукции и сокращение потерь в процессе ее транспортировки. Производство малотранспортабельной сельскохозяйственной продукции следует размещать в пригородных зонах крупных городов и промышленных центров, а плодоовощной – в сырьевых зонах перерабатывающих предприятий консервной промышленности. К источникам сырья приближаются заводы сахарные, спиртовые, крахмало-

паточные, овощеконсервные, винодельческие, а также предприятия по первичной переработке льна, конопли и других технических культур.

В зонах производства конкретного вида продукции размещаются элеваторы для зерна, плодоовощехранилища, холодильное и складское хозяйство.

Предприятия масло- и сыродельной промышленности и по выработке молочных консервов приближаются к районам, благоприятным для производства молока; мясной промышленности, в зоне откорма скота. При этом важным условием для развития и размещения мясного и молочного скотоводства является наличие устойчивой кормовой базы.

Важным принципом размещения сельскохозяйственного производства является установление оптимальных пропорций между сельским хозяйством и промышленностью при ведущей роли промышленности. От уровня развития и размещения отраслей промышленности зависят техническая оснащенность сельского хозяйства и темпы расширения производства продукции в отраслях земледелия и животноводства. Размещение промышленности в соответствующих зонах страны способствует повышению концентрации населения и, как следствие, развитию производства сельскохозяйственной продукции, особенно скоропортящейся и малотранспортабельной - для обеспечения населения продуктами питания. Вблизи промышленных центров создаются специализированные хозяйства пригородного типа.

При размещении сельского хозяйства необходимо учитывать уровень развития всех видов транспорта, транспортных средств. Наличие на территории региона шоссейных, железнодорожных и водных путей позволяет рационально размещать сельскохозяйственное производство, углублять специализацию предприятий, сокращать сроки доставки сельскохозяйственной продукции и промышленных товаров до потребителя и тем самым значительно снизить издержки производства на перевозку грузов. При размещении сельского хозяйства определяют затраты материально-денежных средств на транспортировку сельскохозяйственной продукции и материально-технических средств. Для этих целей используют показатели приведенных затрат по следующей формуле:

$$C_{п} + E_{н} * K_{у} = T_{р} ,$$

где $C_{п}$ – себестоимость единицы сельскохозяйственной продукции, руб.; $K_{у}$ – удельные капитальные вложения на единицу продукции, руб.; $T_{р}$ – затраты по доставке единицы продукции потребителям, руб.; $E_{н}$ – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Транспортные средства и пути сообщения играют важную роль при размещении многотоннажной и скоропортящейся продукции, требующей быстрой перевозки к местам хранения и переработки. Это в первую очередь относится к таким видам продукции, как молоко, овощи (картофель, сахарная свекла), плоды. Следует избегать нерациональных дальних и встречных перевозок сельскохозяйственных и промышленных грузов, т.к. значительная часть продукции может потерять свои потребительские свойства и испортиться. При размещении сельскохозяйственного производства следует с максимальной эффективностью использовать трудовые ресурсы регионов. В зонах с высокой плотностью населения при существующем уровне фондо- и энерговооруженности необходимо размещать наиболее интенсивные отрасли земледелия и животноводства, которые требуют значительных затрат труда в расчете на единицу продукции. С учетом наличия трудовых ресурсов должны строиться системы ведения хозяйства, структура отраслей, посевных площадей и другие элементы рациональной организации сельскохозяйственного производства [33, 36].

Высокоинтенсивное сельское хозяйство немыслимо без внедрения достижений научно-технического прогресса и совершенствования материально-технической базы отрасли. С совершенствованием технических средств в сельском хозяйстве резко повысился уровень механизации растениеводства и животноводства, снизилась трудоемкость производства основных видов сельскохозяйственной продукции. Развитие науки и техники способствовало внедрению новых высокоурожайных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, высокопродуктивных пород животных; прогрессивных технологий выращивания культур;

широкому использованию химических и биологических средств защиты растений от вредителей и болезней; новых форм и методов ведения хозяйства.

Ускорение научно-технического прогресса привело к укреплению материально-технической базы сельского хозяйства, что способствовало расширению посевных площадей под основные сельскохозяйственные культуры, увеличению поголовья скота и птицы, наращиванию производства сельскохозяйственной продукции.

Размещение сельского хозяйства в современных условиях должно осуществляться с учетом потребности общества в важнейших продуктах питания и сырьевых ресурсах. Размер производства сельскохозяйственной продукции на душу населения дает четкое представление об уровне развития сельского хозяйства и рациональном размещении его на территории страны. Продукты питания из регионов с высоким уровнем производства продукции на душу населения вывозятся в регионы с низким уровнем обеспечения (вывозящие и ввозящие регионы). Поэтому при размещении сельского хозяйства необходимо учитывать как местные потребности конкретного региона, так и потребности всей страны.

В целях более полного обеспечения населения страны продуктами питания необходимо в первую очередь размещать те отрасли, которые представляют наибольший интерес для всего народного хозяйства. При этом следует определить долю товарной продукции, которая должна быть использована в данном регионе, а также долю для вывоза за пределы области или республики. Немаловажное значение имеет учет затрат общественного труда на производство и доставку отдельных видов продукции. Если эти затраты выше в регионах их размещения (по сравнению с затратами на производство в местах потребления), то такую продукцию экономически нецелесообразно перевозить, а выгоднее организовать ее производство в местах потребления.

Рациональное размещение сельского хозяйства предполагает учитывать и такой фактор, как утверждение экономической самостоятельности страны. Основные виды сельскохозяйственной продукции (хлеб и хлебобулочные изделия, картофель, молочные продукты, мясо, продукция птицеводства, овощи и плоды) должны быть произведены в полном объеме и в соответствующем ассортименте непосредственно в стране.

На размещение сельскохозяйственного производства оказывают влияние и другие факторы: фактор выравнивания экономического развития районов, экономическая политика страны и международное разделение труда.

Соблюдение принципов размещения сельского хозяйства обеспечивает неуклонное увеличение производства и улучшение качества продукции, уменьшение издержек производства и повышение эффективности отраслей растениеводства и животноводства.

2. Создание экономически обоснованных сырьевых зон

Реформирование предприятий перерабатывающей промышленности, их успешное функционирование в условиях рынка тесно связано с состоянием сырьевых зон предприятий по переработке сельхозпродукции. Следует отметить, что сложившиеся сырьевые зоны большинства предприятий, прежде всего мясной, молочной, сахарной, плодовоовощной и крахмально-паточной отраслей промышленности, не отвечают требованиям оптимального уровня, поэтому выявлена необходимость их уплотнения.

При создании оптимальных сырьевых зон необходимо решить следующие проблемы: уменьшить численность поставщиков сырья; повысить их материальную заинтересованность и ответственность за развитие производства сырья и его переработку; сократить расстояние

доставки сырья, обеспечить наибольшую плотность его заготовок, а также уменьшить потери при транспортировке и хранении.

Оценка состояния сырьевых зон производится с помощью анализа объема поставок сырья, плотности его заготовок, расстояния до хозяйств, среднего радиуса доставки. Так, проведенная оценка состояния сложившихся сырьевых зон отраслей мясо-молочной, сахарной и плодоовощеконсервной промышленности показала, что сырьевые зоны их далеки от оптимальных параметров и не обеспечивают полную загрузку мощностей перерабатывающих предприятий.

Сырьевые зоны предприятий мясной и плодоовощной промышленности характеризуются размытостью и неустойчивыми данными о количестве поставщиков сырья. Например, в мясной промышленности из-за нехватки сырья (особенно свинины) предприятия с более устойчивым финансовым положением имеют возможность заготавливать сырье по более высоким закупочным ценам в сырьевых зонах, обеспечивающих другие предприятия, которые финансово менее благополучны и не могут оплатить повышенную закупочную цену. Это приводит к следующему: во-первых, предприятия, закупающие сырье в сырьевых зонах других предприятий, вынуждены увеличивать транспортно-заготовительные расходы, что, как следствие, ведет к росту себестоимости продукции, снижению прибыли; во-вторых, у предприятий, теряющих сырье из своих сырьевых зон, снижается загрузка мощностей и, как следствие, ухудшаются экономические показатели работы.

Оценка сырьевых зон приватизированных и государственных предприятий мясо-молочной и сахарной промышленности показала, что у приватизированных предприятий основные показатели их состояния лучше, чем у предприятий государственной собственности. Это обусловлено созданием в приватизированных предприятиях гибкой структуры производства и управления, более совершенной системы заготовок сырья и сбыта готовой продукции; повышением заинтересованности акционеров (поставщиков сырья с хозяйств) в увеличении объемов поставок сырья и улучшении их качества.

Анализ сырьевых зон предприятий мясо-молочной, сахарной и плодоовощеконсервной промышленности показал, что основными факторами, влияющими на объем заготовок сырья, являются: плотность заготовок сырья, площадь сырьевой зоны предприятия, потери при транспортировке и хранении сырья. Расчет объема заготавливаемого сырья для исследуемых отраслей осуществляется по формуле:

$$B = P_{\text{заг}} * S * (1 - K_{\text{пот}}),$$

где $P_{\text{заг}}$ – плотность заготовок сырья, т/кв. км.; S – площадь сырьевой зоны предприятия, кв. км.; $K_{\text{пот}}$ – коэффициент потерь при транспортировке и хранении.

Потери сырья при транспортировке и хранении для мясной, молочной, сахарной, плодоовощеконсервной промышленности составляют: мясная отрасль – потери живого веса скота при транспортировке 1,8–2,5 %; молочная отрасль – потери молока при транспортировке в автоцистернах 0,14 %; сахарная отрасль – потери сахарной свеклы при транспортировке и хранении 1,55–2 %; плодоовощеконсервная отрасль – потери плодов и овощей при транспортировке и хранении 10–15 %. Коэффициенты потерь для данных отраслей составляют соответственно следующие величины: 0,018–0,025; 0,014; 0,0155–0,02; 0,1–0,15.

Необходимо отметить, что при уменьшении заготовок скота и молока объем их переработки будет сокращаться вдвое, значит практически половина скота и молока не поступит на переработку, а останется в сельскохозяйственных предприятиях и личных подсобных хозяйствах. Также невысок уровень переработки плодов и овощей: по Российской Федерации он достигает почти 9,3 %, в развитых странах этот показатель составляет 50 % и более. Анализ закупок сырья показал, что если сельскохозяйственные предприятия еще как-то стремятся повысить товарность своей продукции, то в личных подсобных хозяйствах она снижается, особенно по молоку, плодам и овощам.

уменьшили объемы заготовок сельскохозяйственной продукции; большинство сельскохозяйственных предприятий прекратили приемку молока от населения, поскольку это

приносит им значительные убытки. Нереализованная продукция чаще всего идет на корм скоту, в результате и сельхозтоваропроизводители, и переработчики несут значительные финансовые потери.

Для экономии затрат, включающих в себя издержки на транспортировку сырья, его переработку и доставку готовой продукции в районы потребления, немаловажное значение имеют размещение перерабатывающих предприятий, их близость к источникам производства сырья и рынкам сбыта продукции.

Как правило, если сырье достаточно объемно в сравнении с конечным продуктом переработки, а конечный продукт дороже исходного, предприятие целесообразно размещать вблизи источников сырья, производимого его поставщиками. Это характерно для мукомольных, мясоперерабатывающих, масло- и сыродельных производств. Если конечный продукт теряет качество быстрее, чем сырье, то перерабатывающее предприятие размещают (чаще всего) ближе к потребителю (например, производство хлеба или мороженого).

готовой продукции. Если сырье перевозить дешевле, чем конечный продукт, то размещение предприятия будет ориентировано на потребителя. В случае когда транспортировка сырья дороже, чем конечный продукт, предприятия располагают вблизи сырьевой базы. Изменение стоимости доставки сельскохозяйственного сырья или готовой продукции может стать причиной перемещения предприятия в место, обеспечивающее снижение издержек.

для переработчиков. Выигрыш в эффективности производства на крупных централизованных предприятиях может быть сведен к нулю затратами на заготовку больших объемов сырья и доставку готовой продукции к потребителям. Замена же одного крупного предприятия несколькими мелкими может удешевить сбор и транспортировку сырья, но уменьшить эффективность производства.

Как отмечалось ранее, различные отрасли перерабатывающей промышленности имеют свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при обосновании мощности предприятий и их сырьевых зон. Прежде всего это сезонный характер производства (предприятия по переработке молока, сахарной свеклы, плодов и овощей). Сырье, а также многие виды перерабатываемой продукции, кроме нетранспортабельных, быстро портятся, требуют специального транспорта для перевозок и особых условий хранения (холодильники и т.п.). Отдельные отрасли (например, животноводство) поставляют сырье одновременно для мясной и молочной промышленности. Необходимо учитывать, что половина молока и чуть меньше скота перерабатываются самим населением. В перспективе возрастающий удельный вес промышленной переработки этого сырья позволит предприятиям перерабатывать сырье, поступающее и от населения, в продукты. Следовательно, будет расширяться радиус доставки сырья на предприятия и готовой продукции – к потребителю (сельскому населению).

Транспортные издержки в себестоимости продукции предприятий перерабатывающей промышленности занимают различный удельный вес и зависят от соотношения между объемом сырья и готовой продукции, дальности перевозок и вида перевозимого сырья и готовой продукции, а также вида применяемых транспортных средств. Известно, что при переработке крупного рогатого скота и овец удельный вес сырья на 1 т готовой продукции в мясной промышленности составляет 1,9–2,2 т и несколько меньше показатель – при переработке свиней и птицы. Удельный вес сырья при переработке молока на масло, сыр, консервы, сухое молоко может превысить массу перерабатываемой продукции в десятки раз. Кроме того, для обоснования оптимальных сырьевых зон перерабатывающих предприятий необходимо учесть особенности применяемой технологии и структуры производства, мощности предприятий и их загрузку, влияние транспортных расходов на себестоимость производства продукции и другие факторы.

Перерабатывающая промышленность является сложной хозяйственной системой. В ней наряду с экономическими факторами действуют технологические. Существуют объективно обусловленная технологией величина затрат и экономическая эффективность производства. Поэтому предприятиям крайне важно определить экономическую эффективность

производства за счет технологии переработки и отдачи от степени использования производственных мощностей.

В условиях перехода к новым формам хозяйствования, предоставляющим предприятиям большую самостоятельность, изменились взаимоотношения перерабатывающих предприятий с поставщиками сырья. С одной стороны, сельхозтоваропроизводители получили свободу в выборе предприятий для поставки сырья. С другой стороны, цены регулируются государством и они не всегда окупают затраты на его производство. В связи с этим возникает проблема эквивалентности обмена между сельхозтоваропроизводителями, перерабатывающими отраслями и торговлей.

Сложилась парадоксальная ситуация, когда большая часть прибыли от реализации конечного продукта остаётся у перерабатывающих предприятий и торговли, в то время как основные затраты по производству продовольственного сырья приходятся на сельское хозяйство.

Несогласованность интересов участников технологического процесса производства и реализации продукции обусловлена, на наш взгляд, следующими обстоятельствами:

- несовершенством существующего механизма взаимоотношений между ними;
- монополизмом перерабатывающих предприятий;
- разбалансированностью между денежными доходами и расходами;
- отсутствием развитой инфраструктуры (складов, баз, транспортного обслуживания, информационных потоков и др.);
- слабым механизмом ответственности за невыполнение договорных условий.

И всё же ведущим звеном в технологической цепи получения готовой продукции является перерабатывающая промышленность. Поскольку от неё зависит товарный вид продукции, формирующий спрос на неё.

В новых условиях хозяйствования важное значение приобретают создание и функционирование на предприятиях служб маркетинга, дающих возможность оперативно изучать потребности населения, прогнозировать тенденции изменения спроса на продукцию, а также организация эффективной рекламы для её продвижения на рынок.

4. Концентрация и специализация отраслей.

- 1. Производственные и экономические связи между отраслями агропромышленного комплекса*
- 2. Специализация и концентрация в сельском хозяйстве*

1. Производственные и экономические связи между отраслями агропромышленного комплекса

В агропромышленном производстве выделяются пять взаимосвязанных стадий:

1. производство средств производства для всей системы агропромышленного комплекса;
2. сельскохозяйственное производство;
3. производство предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;
4. производственно-техническое и технологическое обслуживание всех стадий воспроизводственного цикла;
5. реализация конечной продукции.

Отнесение тех или иных производств к агропромышленному комплексу является весьма сложным вопросом, поскольку лишь некоторые отрасли промышленности имеют четкий сельскохозяйственный профиль. Большинство отраслей промышленности только частично задействованы в производстве продукции для сельского хозяйства.

Характеризуя агропромышленный комплекс как единое целое производство, необходимо отметить, что сельское хозяйство всегда было тесно связано с промышленностью, строительством, транспортом, торговлей и другими отраслями народного хозяйства. Однако понятие «Агропромышленный комплекс» вошло в оборот в середине семидесятых годов. Тогда же появился качественно новый уровень связей сельского хозяйства и смежных отраслей, объединенных в единый воспроизводственный процесс.

Основой формирования агропромышленного комплекса является *агропромышленная интеграция*, процесс усиления производственных связей и органического соединения сельского хозяйства с другими отраслями, занимающимися обслуживанием сельского хозяйства и доведением его продукции до потребителя.

Агропромышленная интеграция является результатом развития производительных сил, углубления общественного разделения труда. На этой основе становятся более тесными межотраслевые связи в сельском хозяйстве. Функциональная специфика приводит к обособлению ряда отраслей и предприятий, таких как производственно-технические, агрохимического и ветеринарного обслуживания, мелиорации и др. Связи сельского хозяйства все больше усиливаются с другими отраслями агропромышленного комплекса в сфере реализации и переработки продукции.

Эффективная деятельность многоотраслевой производственной системы зависит от двух основных факторов: от сбалансированности отраслей по ресурсам, темпам развития, объемам производства продукции и от деятельности каждого звена, нацеленной на конечные результаты. Объем производства каждого вида промежуточной продукции определяется требованиями звена, потребляющего данную продукцию. На этой стадии должна обеспечиваться необходимая пропорциональность и сбалансированность развития всего комплекса в целом.

Фондопроизводящие отрасли поставляют свою продукцию сельскому хозяйству и перерабатывающим предприятиям. Они призваны удовлетворить не только потребности каждого звена комплекса, но и обеспечить оптимальность в их соотношении по стадиям производства. Иначе возникают диспропорции в развитии АПК, что вызывает большие потери сельскохозяйственной продукции в процессе транспортировки, хранения и доведения до потребителя.

Нуждается в совершенствовании материально-техническая база и отраслей третьей сферы АПК, осуществляющих заготовку, хранение и переработку сельскохозяйственной продукции. Необходимо соблюдать оптимальные пропорции и поддерживать связи отраслей этой сферы с фондопроизводящими отраслями, а также с растениеводством и животноводством.

Экономические связи между отраслями АПК осуществляются посредством объективного установления оптимального уровня цен на продукцию и услуги. Диспаритет, или ножницы цен, усугубляет нормальные экономические связи и не способствует наращиванию объемов производства и реализации конечной продукции.

Цены на сельскохозяйственную продукцию в 2000 г. возросли по сравнению с 1991 г. в 880 раз, а на промышленную продукцию в 2600 раз, в т.ч. электроэнергию – в 6000 раз, ГСМ – в 7000 раз, топливо – в 4000 раз. Следовательно, за совокупную единицу

сельскохозяйственной продукции предприятия могли в 2000 г. купить в 5 раз меньше ресурсов промышленного происхождения, чем в 1991 г., и особенно техники, минеральных удобрений, средств защиты растений, ГСМ.

2. Специализация и концентрация в сельском хозяйстве

Специализация сельского хозяйства представляет собой форму общественного разделения труда [18, с. 59 – 66; 33, с. 226 – 238; 37, с. 62-72]. Она характеризует степень обособленности и выделения различных видов труда в обществе и зависит прежде всего от уровня развития производительных сил. Чем выше уровень развития производительных сил, тем больше разделен и специализирован труд, тем теснее общественные связи между отдельными отраслями и производствами.

Процесс общественного разделения труда происходит во всех отраслях народного хозяйства, в том числе в сельском хозяйстве. Однако сельскохозяйственное производство имеет свои отличительные черты, отражающие закономерности экономического и естественного процесса воспроизводства и влияющие на уровень общественного разделения труда в отрасли. Особенность сельскохозяйственного производства заключается в том, что человек имеет дело, с одной стороны, с машинным индустриальным производством, а с другой – с почвой и живыми организмами. Поэтому разделение труда в сельском хозяйстве не может происходить так, как в промышленности, где наряду с разделением труда по производству отдельных видов продукции осуществляется разделение труда по технологическим процессам, по выпуску отдельных частей или деталей продукции. Неразрывная связь сельскохозяйственного производства с почвенными и климатическими условиями обуславливает необходимость географического разделения труда.

Специализация сельскохозяйственной зоны или отдельного предприятия заключается в выделении главной отрасли и создании условий для ее развития. Оно характеризует производственное направление и определяет отраслевую структуру зоны или хозяйства. Рациональная организация производства в большинстве сельскохозяйственных предприятий достигается при его специализации на одной-двух основных отраслях растениеводства и одной-двух животноводства в сочетании с рядом дополнительных и подсобных отраслей. В растениеводстве нецелесообразно иметь узкую специализацию специализироваться на производстве одного вида продукции, т.к. многие культуры при существующей агротехнике нельзя высевать на одном месте ежегодно. Узкая специализация в растениеводстве характерна для тепличных комбинатов, занятых производством овощей для горожан.

В животноводстве возможна более узкая специализация, чем в растениеводстве, т.к. производство некоторых видов продукции животноводства может быть напрямую не связано с землей. Это относится к откорму на мясо крупного рогатого скота и свиней, производству яиц и мяса птицы. Внедрение индустриальных методов в эти отрасли сопровождается отделением их от земли как главного средства производства и превращением в предприятия промышленного типа.

Специализация сельскохозяйственного производства вовсе не предусматривает необходимости выращивания в каждом хозяйстве всех культур и разведение всех видов скота – того, что можно осуществить в данных природных и экономических условиях. При большом количестве отраслей неизбежно их измельчение, снижение уровня концентрации производства, что отрицательно влияет на эффективность хозяйствования.

Экономическое значение рациональной специализации сельскохозяйственного производства в том, что она создает условия для более эффективного использования главного средства производства - земли. Увеличение на этой основе количества и улучшение качества продукции растениеводства и животноводства является главной задачей сельского хозяйства. Специализация открывает широкие возможности для рационального использования трудовых ресурсов села, существенно меняет профессиональную структуру в растениеводстве и животноводстве, способствует повышению квалификации кадров, и в конечном счете - производительности сельскохозяйственного труда. Специализация является решающим условием повышения эффективности использования капитальных вложений и основных средств, внедрения в производство достижений научно-технического прогресса и передового опыта, а также интенсивных технологий. Благодаря специализации достигается снижение издержек и повышается рентабельность производства продукции.

В экономической науке и практике различают в зависимости от объекта специализации различают следующие ее формы: зональную, хозяйственную и внутрихозяйственную. *Зональная специализация* – это производственное направление сельского хозяйства зоны, республики, области, района. Она характеризует состав главных, дополнительных и подсобных отраслей, их сочетание и количественное соотношение. Зональная специализация отражает территориальное размещение сельского хозяйства. *Хозяйственная специализация* показывает, какую главную товарную продукцию производит то или иное хозяйство, определяет производственное лицо каждого предприятия. Сущность *внутрихозяйственной специализации* заключается в рациональном размещении отраслей и производстве определенных видов продукции по подразделениям хозяйств с учетом их специфических условий. Каждое отделение (ферма, бригада) специализируется на производстве одного или нескольких видов продукции или осуществляет один этап производственного процесса.

По технологическому признаку выделяют отраслевую и внутриотраслевую специализацию. Специализацию, при которой сельскохозяйственное предприятие выполняет весь технологический цикл вплоть до получения готовой продукции, называют *отраслевой*. *Внутриотраслевая* специализация основана на расчленении технологического цикла и закреплении отдельных стадий производства за разными предприятиями. При этом каждое хозяйство не осуществляет всего законченного цикла производства продукции, а специализируется на отдельной стадии. Внутриотраслевая специализация может быть и внутри одного хозяйства, когда разные его подразделения занимаются производством продукции на отдельных стадиях.

Основным экономическим показателем, характеризующим специализацию сельскохозяйственного предприятия, является структура товарной продукции сельского хозяйства, и прежде всего удельный вес продукции главной отрасли, отражающий уровень специализации. Чем меньше число товарных отраслей, тем выше уровень специализации, а стало быть, совершеннее организация и эффективность производства. Специализацию хозяйства в определенной степени характеризуют уровень товарности, объем товарной продукции в расчете на 100 га сельхозугодий, количество отраслей, структура валовой продукции, основных средств и капитальных вложений, структура посевных площадей, животноводства, а также плотность поголовья скота в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий. Показателем специализации внутрихозяйственных подразделений служит структура валовой продукции сельского хозяйства.

При исчислении специализации учитывают не только удельный вес каждой из товарных отраслей в общей стоимости товарной продукции, но и их количество. Коэффициент специализации (K_c) рассчитывают по формуле

$$K_c = 100 / \sum D(2N-1),$$

где 100 – сумма удельных весов товарной продукции отдельных отраслей; D – удельный вес продукции каждой отрасли в структуре товарной продукции, %; N – порядковый номер вида товарной продукции по ее удельному весу, начиная с наивысшего.

Экономическая эффективность специализации и сочетания отраслей в сельском хозяйстве характеризуется системой показателей, основными из которых являются:

- стоимость валовой и товарной продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, на 1 работника, на 100 руб. производственных основных средств и 100 руб. текущих производственных затрат;
- выход зерна на 100 га пашни, мяса и молока на 100 га сельскохозяйственных угодий;
- рентабельность производства продукции.

Концентрация производства в сельском хозяйстве имеет также немаловажное значение. Она представляет сосредоточение средств производства, рабочей силы и получение продукции в одном предприятии, отрасли или производственном объединении, а также зоне, области, районе. Концентрация производства является отражением научно-технического прогресса. Усиление концентрации сельскохозяйственного производства выступает важнейшей предпосылкой и условием дальнейшего развития научно-технического прогресса в отрасли и повышения его экономической эффективности. В концентрации производства проявляется действие экономического закона *превосходства крупного производства над мелким*. Согласно этому закону, крупное производство имеет большие технико-экономические преимущества, по сравнению с мелким.

Материальной основой концентрации в сельском хозяйстве является непрерывное совершенствование производительных сил в результате научно-технического прогресса. При отсутствии машин концентрация производства имеет весьма ограниченный характер. По мере появления машин и усложнения на этой основе технологии производства возникает объективная необходимость в организации крупного производства путем сосредоточения на одном предприятии большего количества средств производства, рабочей силы. Однако превосходство крупного производства над мелким не безгранично, оно имеет свои пределы. В сельском хозяйстве, для которого характерна зависимость от объективных природных, экономических, технических, исторических и других факторов производства, закон превосходства крупного производства над мелким не имеет абсолютного проявления.

Концентрация сельскохозяйственного производства осуществляется по двум направлениям: внутри предприятия и путем межхозяйственного кооперирования и создания узкоспециализированных хозяйств. Благоприятные материально-технические условия внутри предприятия создаются путем сосредоточения отраслей в производственных подразделениях или на участках, с наиболее благоприятными условиями. А усиление концентрации производства базируется на дальнейшем углублении разделения труда в сельском хозяйстве между отдельными предприятиями или при кооперировании ряда хозяйств для производства какого-либо сельскохозяйственного продукта или его части. В связи с этим концентрация в

сельском хозяйстве осуществляется путём централизации, комбинирования и кооперирования. *При централизации* происходит объединение мелких хозяйств в более крупные. *Комбинирование* представляет собой соединение в одном предприятии производства и переработки сельскохозяйственной продукции, основного производства с дополнительным в целях использования имеющихся в хозяйстве ресурсов и сырья. *Кооперирование* – это объединение предприятий для совместного производства определенного вида продукции при сохранении их самостоятельности.

Рациональными размерами хозяйств, отраслей и подразделений в сельском хозяйстве являются такие, которые при определенной специализации и интенсивности, достигнутом уровне механизации производства и наличных трудовых ресурсах обеспечивают наиболее эффективное сочетание и использование всех факторов производства и получение максимума продукции с единицы земельной площади при наименьших затратах труда и средств.

Проблема повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства не может быть решена только путем углубления специализации и усиления концентрации. Углубление специализации и сосредоточение посевов сельскохозяйственных культур и поголовья скота в крупных подразделениях должно обязательно сопровождаться совершенствованием всех технологических процессов. При этом первостепенное значение имеют: освоение научно обоснованных систем земледелия и животноводства, улучшение условий кормления и содержания животных, комплексная механизация и др. Значение рациональной специализации и концентрации в том, что они создают благоприятные условия для повышения экономической эффективности производства.

5. Агропромышленная интеграция.

- 1. Агропромышленная интеграция*
- 2. Горизонтальная интеграция – первоначальная форма концентрации капитала*
- 3. Формы вертикальной интеграции в отрасли*
- 4. Оценка эффективности процессов концентрации*

1. Агропромышленная интеграция

Важным в экономике сельского хозяйства является межхозяйственное кооперирование. Возникновение и развитие межхозяйственных предприятий и организаций вызваны экономическими потребностями общества, действием закона соответствия производственных отношений характеру производительных сил. Общественное разделение труда, с одной стороны, обособляет разные сферы производства и специализирует их на получении определенного вида продукции, с другой – предполагает четкую кооперативную связь между ними, а затем и объединение в единое целое.

Организационной формой развития межхозяйственного кооперирования по горизонтали является образование межхозяйственных предприятий и организаций (Рис. 2).

Межхозяйственная кооперация охватывает сферу производства сельскохозяйственной продукции, непродовольственную сферу, строительство, мелиорацию и др. Специализация и концентрация производства на базе хозяйственной кооперации осуществляется на основе следующих принципов:

- 1) добровольность сотрудничества предприятий;
- 2) научный подход к выбору организационных форм, направлений и последовательности проведения работ с учетом производственной структуры и экономики хозяйств, особенностей отрасли и накопленного опыта;
- 3) сохранение хозяйственной самостоятельности предприятий и организаций, входящих в межхозяйственные объединения;

4) материальная заинтересованность хозяйств, работников в развитии и повышении эффективности производства объединения и каждого предприятия;



5) увеличение производства и продажи продукции, улучшение её качества, рост производительности труда и снижение себестоимости.

Основным показателем уровня кооперирования в сельском хозяйстве является удельный вес валовой продукции кооперированных предприятий в общем объёме по отдельным территориальным единицам. Экономическое значение развития межхозяйственной кооперации очень велико, оно дает возможность использовать все преимущества крупного производства индустриального типа.

Наряду с кооперированием и интеграцией непосредственно в самом сельском хозяйстве развиваются вертикальные связи аграрных отраслей с промышленностью. Эти процессы взаимообусловлены и дополняют друг друга. Создание крупного специализированного сельскохозяйственного предприятия приводит к необходимости установления более тесных производственных связей его с промышленными предприятиями.

Кооперирование и интеграция по вертикали способствуют рациональному использованию сельскохозяйственной продукции, трудовых ресурсов, сокращению транспортных издержек. Агропромышленное интегрирование позволяет значительно ослабить отрицательное влияние сезонности, особенно на производство скоропортящейся продукции. Оно создает большие возможности для организации равномерной загрузки перерабатывающих заводов сырьём, маневрирования финансовыми и трудовыми ресурсами. В агропромышленных предприятиях полнее и равномернее используются средства производства, обеспечивается более устойчивое финансовое состояние.

Агропромышленные предприятия и объединения имеют ряд отличительных признаков:

- гармоничное сочетание в едином предприятии сельскохозяйственного производства и промышленной переработки при соблюдении необходимых пропорций в развитии;
- высокий уровень организации сельскохозяйственного и промышленного производства, обеспечивающий рациональное использование трудовых ресурсов, повышение производительности труда и снижение себестоимости конечной продукции;

- углубленная и устойчивая специализация сельскохозяйственного производства;
- наличие крупных, технически совершенных предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции.

Основными формами интегрирования сельского хозяйства с промышленностью на современном этапе являются следующие.

Агропромышленные предприятия – сельскохозяйственные предприятия, имеющие в своем составе промышленные производства по переработке сельскохозяйственной продукции. Экономичность строительства предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья определяется синхронностью всего технологического процесса, вплоть до доставки готового продукта потребителю. Особенно эффективна подобная интеграция при производстве и переработке скоропортящейся, малотранспортабельной продукции: плодов, ягод, овощей, молока. Сельскохозяйственные предприятия получают большое количество нестандартной продукции. В связи с этим строительство цехов и заводов по переработке этой продукции позволяет значительно повысить экономическую эффективность производства.

Агропромышленные комбинаты наиболее широко распространены в овощеконсервном, крахмалопаточном производстве. Подобные комбинаты объединяют ряд родственных отраслей сельского хозяйства и промышленности, которые тесно связаны между собой территориально, технологически и организационно. В них продукция сельского хозяйства служит сырьём для промышленной переработки, а отходы используются в качестве корма для скота или в другом производстве.

Агропромышленные объединения представляют собой весьма сложную форму сельскохозяйственного и промышленного кооперирования. В них сочетается производство сельскохозяйственного сырья с его промышленной переработкой, а в отдельных случаях одновременно с производством и переработкой – реализация продукции. Формируются агропромышленные производства в основном в сферах производства и переработки скоропортящейся продукции. Главная особенность организационно-экономической деятельности предприятий, входящих в состав объединений, состоит в том, что они сохраняют свою производственно-финансовую самостоятельность, все взаимоотношения строят на основе полного хозяйственного расчета при едином управлении.

Научно-производственные объединения. В них находит место наиболее полное соединение науки и производства. Они решают проблемы развития отраслей сельского хозяйства и других сфер агропромышленного комплекса связанных с ними. Научно-производственные объединения комплексно разрабатывают прогрессивные технологии, комплектуют наборы машин и оборудования, выводят новые высокопродуктивные сорта, приспособленные к условиям машинного производства. Они включают в себя научно-исследовательские, конструкторские, проектно-конструкторские и технологические организации, заводы, опытно-производственные хозяйства, другие сельскохозяйственные предприятия.

2. Горизонтальная интеграция – первоначальная форма концентрации капитала

Горизонтальная интеграция – это расширение деятельности за счёт слияния или создания новых предприятий, производящих или оказывающих одни и те же услуги. Эти процессы осуществляются как путём внутрифирменного роста, так и слияний и поглощений крупными торговыми предприятиями мелких и средних. Как уже отмечалось выше, помимо экономии от масштабов бизнеса она снижает или устраняет конкуренцию и усиливает контроль фирмы над рынком, то есть её рыночную власть. Как простейшая форма концентрации капитала она даёт возможность малым и средним предприятиям централизовать общие для них функции закупки товаров, управления запасами и товароснабжения магазинов, обеспечивая повышение их экономической устойчивости в конкурентной борьбе. В современный период выделяют три основные формы организации бизнеса: многофилиальные компании (корпоративные сети), добровольные сети (ассоциированная торговля), франчайзинг.

Кратко остановимся на их сущности.

1. Основным признаком *корпоративных сетей* – единый контроль и управление всеми магазинами сети. Главным конкурентным преимуществом её – способность достижения ценовых преимуществ над независимыми торговцами путём увеличения объёмов продаж и уменьшения размеров наценок. Как метода ведения торгового бизнеса здесь очевидными преимуществами выступают: экономия в результате объединения собственности, соединения различных видов торговли, а также преимущества в дистрибуции, возможность объединения внутренних ресурсов для обеспечения требуемых рыночных изменений, распределение рисков по подразделениям и, соответственно, их снижение.

Ведущие розничные торговые сети – хорошо организованные компании, работающие по чёткой технологии, имеющую отлаженную логистическую систему, позволяющую оптимизировать бизнес-процессы и значительно экономить внутренние издержки.

Одной из центральных проблем в их создании – эффективное управление финансовыми потоками. Отсюда возможны различные формы интегрированных структур:

- *единая компания* (акционерное общество), в которой одно предприятие является головным, а остальные – его филиалами, как правило, не имеющие статуса юридического лица. Головное предприятие здесь выполняет функции центра, непосредственно управляющего всей производственно-хозяйственной деятельностью компании. Примерами такой компании в России на первом этапе своего развития являлось акционерное общество «Торговый дом «Перекресток»;

- *многоуровневая корпорация в виде материнского и дочерних предприятий*, контрольным пакетом акций которых владеет головная компания. В качестве примера такой структуры в России можно назвать компанию «седьмой Континент» в начале её деятельности;

- *холдинговая компания*, которая создаётся для проведения согласованной инвестиционной политики и координации деятельности дочерних предприятий, где головная компания имеет собственность от 51 до 100%. Примером такой организации является немецкий холдинг METRO AG, которому принадлежит торговая компания METRO Group, включающая в себя несколько независимых подразделений разного формата.

Следует подчеркнуть, что в рамках двух последних структур легче обеспечивать защиту основных активов бизнеса, осуществлять управление финансами, но при этом сложнее управлять бизнесом в целом. Это свидетельствует о том, что в «чистом виде» монокомпания практически не встречаются, а каждый торговый бизнес имеет несколько «организационно-спутников», используемых для выполнения ряда сервисных функций.

2. *Ассоциированной торговлей* называют такой способ её организации, при котором мелкие торговцы вступают в объединения с целью повышения конкурентоспособности и доходности бизнеса. Это позволяет увеличить масштаб торговых операций и получать соответствующие скидки при закупках товаров, проводить общую торговую политику при сохранении независимости управления каждым из них.

Выделяют два типа добровольных объединений розничных торговцев исходя из участия в них оптовых предприятий:

кооперативные объединения розничных торговцев, дающее им право на получение ежегодных дивидендов или части прибыли пропорционально осуществлённым годовым закупкам товаров в магазинах данного кооператива. Такая централизованная система снабжения даёт возможность получить скидки, снизить издержки обращения, а также за счёт объединения усилий членов кооператива обеспечиваются капиталовложения для создания новых типов магазинов;

добровольные цепи, объединяющая розничных торговцев под эгидой оптовых торговцев, чтобы противостоять конкуренции со стороны крупной сетевой торговли. Как правило, основой такой сети является оптовая фирма, закупающая со скидками большие партии товаров непосредственно у товаропроизводителей и затем распределяющая его по магазинам сети. Также они получают кредитные, рекламные, управленческие, консультационные, бухгалтерские услуги соответствующих служб сети.

3. *Франчайзинг*, надёжная система интегрирования в торговую сеть независимых предприятий путём заключения ими соответствующих договоров с известной сетевой компанией, предоставляющей им за определённую плату возможность использовать проверенную методику ведения бизнеса, её фирменный стиль без потери финансовой самостоятельности. Схема взаимоотношений здесь следующая: организатор франчайзинговой сети сбыта – *франчайзер* (владелец торговой марки и ноу-хау) предоставляет *франчайзи-предприятию* право на ведение бизнеса под его торговой маркой (брендом), фирменный дизайн, маркетинговые технологии и определённый набор (пакет) товаров и услуг. Последний обязуется перед франчайзером соблюдать установленные стандарты качества продукции и услуг, технологии продаж, выплачивать соответствующее вознаграждение (роялти) и предоставляет ему право его контролировать. По статистике, среди независимых предприятий за первые пять лет выживают только 15%, в то время как семь из восьми франчайзинговых предприятий успешно функционируют и в дальнейшем.

3. Формы вертикальной интеграции в отрасли

Вертикальная интеграция – это объединение, слияние, кооперация или взаимодействие функционально зависимых производителей, посредников, продавцов и потребителей данного продукта по цепочке создания стоимости.

Она формируется на основе подчинения смежных звеньев товародвижения одному из участников канала товародвижения, который доминирует в нём, обладая большим экономическим потенциалом. В результате традиционные каналы товародвижения превращаются в единую централизованную управляемую или координированную торгово-сбытовую систему – *вертикально интегрированный канал*. В целом вертикальная интеграция может рассматриваться как один из видов диверсификации.

Как правило, не относятся к вертикальному типу интеграции отношения торговых предприятий со специализированными предприятиями транспорта, связи, хранения и услуг по бизнесу, которые, обслуживая процесс реализации товаров, практически никогда не выступают в роли их владельцев.

Современные тенденции к упорядочению движения товарных потоков проявляются как на межотраслевом (интеграция производственных и торговых предприятий), так и внутриотраслевом уровнях (интеграция оптовой и розничной торговли).

Одной из простейших форм сетевой организации является «зонтичная» производственно-сбытовая структура, когда производственное предприятие имеет от нескольких десятков до нескольких тысяч магазинов (точек сбыта) для эксклюзивного распределения своей продукции под собственным контролем.

Основные причины, определившие вертикальную интеграцию:

- перенакопление капитала и невозможность его реинвестирования в отрасли функциональных компаний;
- невысокую или нестабильную норму доходности в отрасли функционирования компании;
- научно-технический прогресс, вызывающий необходимость централизации или кооперирования различных источников его финансирования.

Конкурентные преимущества интеграции предприятий оптовой и розничной торговли состоят в следующем: сокращаются буферные запасы и, соответственно, издержки по их хранению; снижаются транзакционные издержки за счёт сокращения сделок с внешними поставщиками; экономия на управлении; финансовая экономия, обусловленная применением выгодных оптовых цен и др.

В зависимости от степени взаимодействия и управляемости различают три основные её формы:

- 1) комбинирование последовательно сопряжённых производственных и торгово-технологических операций в рамках одного предприятия;
- 2) объединение самостоятельных предприятий, выполняющих последовательные стадии производства и реализации товаров;

3) неформальные организационные структуры, которые не являются объединениями по существу, а представляют собой крайние состояния между вертикальной интеграцией и её отсутствием; как правило, они имеют временный характер и прекращают взаимодействие при достижении определённых целей и задач.

4. Оценка эффективности процессов концентрации

Опираясь на мировой опыт корпоративного хозяйствования, исследуемый в зарубежных и отечественных научных работах по данной проблеме, выделяют следующие методические подходы к оценке эффективности интеграционных процессов:

1) исходящий из теории транзакционных издержек, устанавливающей возможности разных форм экономии посредством упорядочения (оптимизации) рыночного поведения отдельных предприятий на основе заключения долгосрочных контрактов, регулирующих их совместную деятельность;

2) ориентирующий на возможность достижения определённых конкурентных преимуществ;

3) акцентирующий потенциал взаимовыгодных долгосрочных деловых отношений таких как: развитие хозяйственных связей внутри корпорации, совершенствование системы внутрикорпоративного планирования и логистики, наращивание инвестиционного и экономического потенциала корпорации, развитие системы перекрестного владения акциями внутри корпорации и др.;

4) исходящий из теории финансового менеджмента, включающий основные экономические мотивы интеграции: синергетический эффект, экономию в связи с ростом масштабов производства и обращения товаров, экономию на налоговых платежах, связанных, например, с включением в состав корпорации убыточного предприятия и т.п.

Однако наиболее распространённым способом здесь является сравнительная оценка стоимости активов компании после интеграции и её составных частей до этого процесса. При этом возрастание стоимости компании, получаемого за счёт системного эффекта или иначе за счёт объединения отдельных компаний в единую систему, называется *синергическим эффектом*. Сам термин «синергия» был введён И. Ансоффом для обоснования групповых структур при организации компаний. Вместе с тем, менеджеры ведущих компаний избегают употреблять этот термин, отдавая предпочтение его синонимам: *стратегический рычаг, стоимостные преимущества, достижения рационализации* и др.

Экономию издержек и увеличение прибыли в результате интеграции предприятий можно рассчитать в той степени, в которой они поддаются измерению. В этих целях составляются прогнозные отчёты о прибылях и убытках вначале для каждой компании в отдельности, а затем для интегрированной компании по одним и тем же показателям. В последнем случае необходимо учесть эффекты от интеграции, такие как рост масштабов деятельности, интенсивное использование имеющегося ресурсного потенциала,

снижение коммерческих и финансовых рисков и т.д.

Консолидирование синергических эффектов рассчитывается на основе приведения их будущей стоимости к современной величине с помощью коэффициентов дисконтирования.

Менее точной считается оценка по чистой стоимости активов, определяемой как разность между стоимостью активов поглощаемой компании и суммой её расчётно-платёжных обязательств.

Сравнительно надёжным способом их оценки является рыночная стоимость поглощаемой компании (акции которой свободно обращаются на фондовом рынке), а также равновесная цена активов компании, по которой продавец и покупатель готовы заключить сделку, располагая достоверной информацией о спросе и предложении подобных объектов.

Вместе с тем, в реальности такая оценка базируется на сочетании методов оценки текущей дисконтированной стоимости, ряда эмпирических правил и учёта разнообразных эффектов в процессе хозяйственной деятельности.

В заключении, следует отметить некоторые возможные отрицательные моменты в вышерассмотренных интеграционных процессах в сфере товарного обращения, в частности, во-первых, монополизация отдельных каналов товародвижения крупными интегрированными структурами может сопровождаться сужением выбора товаров и услуг, навязыванием покупателям определённого ассортимента товаров, своих стандартов и условий обслуживания; во-вторых, возможно применение демпинговых или монопольно высоких цен на товары и услуги; в-третьих, при заключении франчайзингового договора применяется практика навязывания франчайзером франчайзи закупок товаров по высоким ценам, а также дискриминация в отношении разовых выплат и роялти и др.

Таким образом, при соответствующем их государственном регулировании, условия здоровой конкуренции крупные корпоративные структуры создают новый механизм рыночного регулирования на мезоуровне, сочетающий одновременно методы рыночного саморегулирования и административного управления и, тем самым, ускоряют научно-технический прогресс в развитии технологии и организации системы товарного обращения и других отраслей экономики.

6. Отрасль и рынок. Условия и факторы формирования рыночной власти

- 1. Понятие рынка и типов рыночных структур.*
- 2. Определение показателя размера фирмы.*
- 3. Система показателей определения типа рыночной структуры – рыночной власти фирмы.*
- 4. Факторы, определяющие тип рыночной структуры.*

1. Понятие рынка и типов рыночных структур

Определение рынка необходимо при проведении как теоретических, так и эмпирических исследований в рамках экономики отраслевых рынков. Общепринято под *рынком* понимать *совокупность экономических условий, при которых покупатели и продавцы взаимодействуют для осуществления взаимовыгодных торговых сделок.*

Рынки классифицируются по многим признакам. Так, по объектам торговых сделок выделяют товарные рынки, рынки факторов производства, денежные рынки и т.д. В

зависимости от уровня стандартизации товара – рынки однородного или дифференцированного продукта. По условиям функционирования можно вести речь о закрытых и открытых, организованных и стихийных рынках.

По степени локализации торговых сделок рынок может быть ограничен конкретным географическим местом или сроками осуществления торговых операций. С другой стороны, товары могут быть реализованы в разных местах и в разное время.

Вполне очевидно и то, что каждая из характеристик рынка особым образом влияет на параметры его функционирования. *Совокупность характеристик рынка определяет его структуру или тип рынка*: совершенной конкуренции, монополии, монополистической конкуренции и олигополии. Фундаментальными предпосылками их определения является степень свободы конкуренции и механизм формирования цен (тарифов).

Вместе с тем, в эмпирических исследованиях возникают значительные трудности определения границ рынка. В разные периоды развития экономики отраслевых рынков было предложено несколько полезных, хотя и не свободных от недостатков, критериев выделения рынков. Так, Дж. Робинсон предложила выбрать для рассмотрения конкретный товар и выявить все его заменители и заменители его заменителей и т.д. – до тех пор, пока не обнаружится значительный разрыв в цепи товаров – заменителей, который формирует границы рынка отдельного товара.

Э. Чемберлин предложил использовать два критерия для классификации рынков: во-первых, взаимозаменяемость товаров различных производителей, которая может быть оценена с помощью коэффициента перекрестной эластичности спроса на товар по цене – заменителя, а, во-вторых, взаимозаменяемость фирм-производителей товара, которая может быть оценена с помощью коэффициента перекрестной эластичности цены данного товара по объему выпуска товара – заменителя. Чем выше значения рассматриваемых коэффициентов перекрестной эластичности, тем, с одной стороны, выше однородность, а, следовательно, взаимозаменяемость товаров, а с другой стороны, тем выше взаимозависимость фирм – производителей.

Похожие критерии используются для определения границ рынка антимонопольными комитетами многих стран мира.

Рынок можно рассматривать как закрытую, так относительно обособленную или как открытую систему. Выбор здесь зависит от цели исследования. Так, можно анализировать рынок отдельного товара, рынки взаимозаменяемых или взаимодополняющих друг друга товаров, рынок страны в целом или отдельного региона.

Один из непростых вопросов – вопрос о **соотношении рынка и отрасли**. По мнению специалистов в данной области, рынок объединяет фирмы, если они производят товары, являющиеся близкими заменителями с точки зрения покупателя (или со стороны спроса), а отрасль объединяет фирмы, если они реализуют товары, являющиеся близкими заменителями с точки зрения производителя (или со стороны предложения).

Следовательно, выявить границы рынка, мы должны попытаться определить границы фирмы, производящие товар на этом рынке; тем самым мы решим важный вопрос исследования – соотношение между рынком и отраслью. Насколько верно будет определен

круг предприятий, действующем на нашем рынке, следует проверить с помощью двух показателей: *специализации* и *охвата*.

Пусть мы рассматриваем производство товара X предприятиями, которые мы отнесли к соответствующей отрасли X. В этом случае: *показатель специализации* – доля объема продаж товара X к общему объему реализации предприятий, отнесенных нами к отрасли X; *показатель охвата* – это доля охвата продаж товара X предприятиями, отнесенные нами к отрасли X, к общему объему реализации товара X.

2. Определение показателя размера фирмы

Показатели концентрации основаны на сопоставлении размера фирмы с размером рынка, на котором она действует. Как правило, чем выше размер фирм по сравнению с масштабом всего рынка, тем выше концентрация производителей (продавцов) на этом рынке. Проблема состоит в том, чтобы ответить на вопрос: что можно считать размером предприятия?

В практике широко используются четыре основных показателя, характеризующих размер фирмы относительно размера рынка:

доля продаж фирмы в рыночном объеме реализации;

доля занятых на предприятии в численности занятых в производстве данного продукта;

доля стоимости активов фирмы в стоимости активов всех фирм, действующих на анализируемом рынке;

доля добавленной стоимости на предприятии в сумме добавленной стоимости всех производителей, действующих на рынке.

Следует подчеркнуть то обстоятельство, что результаты расчета показателя концентрации могут существенно зависеть от выбора меры «размера» фирмы. Так, если крупные фирмы применяют более капиталоемкие технологии по сравнению с мелкими, то уровень концентрации, измеренный по доле стоимости активов фирм в стоимости активов отрасли, будет больше уровня концентрации для той же отрасли, но измеренного по уровню продаж или занятости. В виду сказанного, целесообразно в расчетах применять всю совокупность показателей, а не ограничиваться каким-либо одним из них.

Таким образом, уже сам по себе размер крупнейших фирм является важной характеристикой концентрации на рынке. Именно этот критерий лежит в основе определения монопольной ситуации в России.

3. Система показателей определения типа рыночной структуры – рыночной власти фирмы

Для определения типа рыночной структуры можно использовать **показатели рыночной власти фирмы**: *прямые* – их значение непосредственно показывает степень влияния фирмы на рынок (индексы: Бейна, Тобина и Лернера) и *косвенные* – они характеризуют рыночную ситуацию в целом, исходя из которой можно понять степень независимости фирмы при принятии рыночных решений (индексы: концентрации, Херфиндаля – Хиршмана, Холла – Тайдмана; коэффициенты: относительной концентрации, энтропии, Джини и дисперсия рыночных долей).

Для каждого типа рынка эти показатели принимают свое значение. Следовательно, определив значение показателя рыночной власти можно установить тип рыночной структуры и возможный (наиболее вероятный) вариант поведения фирмы.

Рассмотрим подробнее каждый показатель.

Индекс Бейна. Иначе норма доходности, показывающая степень использования денежной единицы инвестиций. Она должна обеспечить владельцу капитала альтернативные издержки использования капитала в другом месте и, следовательно, должна включать определенную доходность после вычета амортизации. Индекс Бейна (r) рассчитывается следующим образом:

$$r = [TR - TC] / k * 100\%,$$

где TR – совокупная выручка фирмы;

TC – совокупные издержки фирмы;

k – стоимость капитала (активов) фирмы.

Показатель измеряется в долях или процентах. Особый интерес он представляет при сравнении с нормой доходности для конкурентного рынка: если он для фирмы или для рынка в целом превышает конкурентную норму доходности (в идеале равную или приближающуюся к нулю), это означает, что для данного вида вложения ресурсов существуют причины (видимо, неконкурентного характера), по которым дополнительная доходность инвестиций не уравнивается в долгосрочном периоде. То есть такой рынок не является совершенно конкурентным. Причем чем больше значение данного показателя, тем сильнее степень влияния фирмы на рынок, тем слабее конкурентное начало на рынке. В условиях конкурентных рынков норма доходности должна быть одинакова для различных видов активов.

Индекс Тобина (q). Он рассчитывается как отношение рыночной (внешней, биржевой) стоимости активов фирмы к внутренней стоимости ее активов (восстановительной стоимости):

$$q = P/k,$$

где P – рыночная стоимость фирмы;

k – восстановительная стоимость активов фирмы.

Внутренняя стоимость активов фирмы показывает альтернативные издержки возмещения факторов производства в данный момент для данного способа применения ресурсов.

Для конкурентного рынка альтернативные издержки выравниваются по всем направлениям использования ресурсов так, что $P = k$ и $q = 1$. Если внешняя стоимость фирмы превышает внутреннюю ($P > k$) и $q > 1$, это означает, что уровень прибыльности для фирмы (или в данной отрасли) выше, чем необходимо, чтобы удержать фирму в отрасли, то есть в долгосрочном периоде фирма получает положительную прибыль, следовательно, обладает определенной рыночной властью. Чем больше значение q , тем сильнее власть фирмы. И, наконец, если $q < 1$, то это означает неблагоприятные времена для фирмы: возможно, фирма находится на грани банкротства и рынок не желает иметь с ней дело.

Другими словами, значения индекса показывают, насколько надо уменьшить (или увеличить) цену, чтобы рынок стал конкурентным.

Индекс Лернера. Он определяется как разница в ценах конкурентного и неконкурентного рынков по отношению к неконкурентной цене:

$$L = [P_m - P_c]/P_m,$$

где L – индекс Лернера;

P_m – цена неконкурентного рынка;

P_c – цена конкурентного рынка.

Или, поскольку в долгосрочном периоде конкурентная цена равна предельным и равна средним издержкам, индекс Лернера определяется как разница между ценой данного рынка (данной фирмы) и ее предельными (средними) издержками по отношению к цене:

$$L = [P - AC]/P,$$

где P – цена данной фирмы;

AC – средние издержки фирмы.

Индекс Лернера измеряется в абсолютных значениях от нуля до единицы. Для совершенно конкурентного рынка он принимает значение нуля (рыночная власть фирмы отсутствует), для рынка работающей конкуренции приближается к нулю ($L = 0,1-0,2$), для рынка монопольной конкуренции находится в диапазоне $L = 0,3-0,5$; для олигопольного рынка равен $L = 0,6-0,8$ в зависимости от числа фирм (чем их меньше, тем, скорее всего, значения индекса Лернера будут больше); для рынков с доминирующей фирмой он может быть равен $L = 0,8-0,9$ и для монополии приближается к единице.

Индекс концентрации (concentration ratio). Измеряется как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке:

$$C_k = \sum Y_i, \quad i = 1, 2 \dots k,$$

где Y_i – размер фирмы (например, рыночная доля);

k – количество фирм, для которых рассчитывается показатель.

Индекс концентрации измеряет сумму долей k крупнейших фирм на рынке. Для одного и того же числа крупнейших фирм, чем больше индекс концентрации, тем дальше рынок от идеала совершенной конкуренции.

Однако информация, которую дает нам индекс концентрации, далеко не достаточна для характеристики рынка. Показатель индекса концентрации не говорит о том, каков размер фирм, которые не попали в выборку k , а также об относительной величине фирм из выборки. С этой особенностью индекса концентрации связана возможная неточность при его использовании.

Индекс концентрации может измеряться в долях или в процентах. Чем выше значения данного показателя, тем сильнее рыночная власть крупнейших фирм, тем сильнее степень концентрации на рынке и тем слабее конкуренция. Как правило, целесообразно исследовать значения индекса для трех или четырех крупных фирм рынка. При этом целесообразно выделять такие критерии сопоставления рыночных структур: рынок считается неконцентрированным при значениях индекса для трех фирм ниже 45%, умеренно концентрированным при $CR_3 = 45-70\%$ и высококонцентрированным при $CR_3 > 70\%$.

Индекс Херфиндаля – Хиршмана (Herfindal – Hirshman Index).

Определяется как сумма квадратов долей всех фирм, действующих на рынке:

$$HHI = \sum Y_i^2, \quad i = 1, 2 \dots n.$$

Индекс Херфиндаля – Хиршмана принимает значения от 0 (в идеальном случае совершенной конкуренции, когда на рынке бесконечно много продавцов, каждый из которых контролирует ничтожную долю рынка) до 1 (когда на рынке действует только одна фирма, производящая 100% выпуска). Если считать рыночные доли в процентах, индекс будет принимать значения от 0 до 10000. Чем больше значение индекса, тем выше концентрация продавцов на рынке.

Индекс Холла – Тайдмана. Индекс Холла – Тайдмана рассчитывается на основе сопоставления рангов фирм рынка следующим образом:

$$HT = 1 / [2 \sum R_i q_i - 1],$$

где HT - индекс Холла – Тайдмана;

R_i – ранг фирмы на рынке (по убывающей, самая крупная фирма имеет ранг 1);

q_i – доля фирмы.

Максимальное значение показателя равно единице (в условиях монополии). Минимальное значение равно $1/n$, n – число фирм в отрасли. По своему действию данный показатель сходен с индексом Херфиндаля – Хиршмана, однако к достоинствам индекса Холла – Тайдмана следует отнести возможность ранжировать фирмы по степени значимости, что способствует более глубокому анализу отрасли.

Коэффициент относительной концентрации. Коэффициент относительной концентрации рассчитывается как отношение долей крупнейших предприятий рынка в общей

сумме предприятий к долям продукции этих предприятий в общем объеме выпускаемой (продаваемой) продукции:

$$K = [20 + 3b]/a,$$

где K - коэффициент относительной концентрации;

b – доля крупнейших предприятий рынка в общей сумме предприятий, в процентах;

a – доля продукции этих предприятий в общем объеме выпускаемой (продаваемой) продукции, в процентах.

Значение параметров обосновываются следующим образом: о воздействии крупнейших фирм на рынок можно говорить тогда, когда объем их продаж составляет по крайней мере 20% совокупного выпуска. При $K=1$ между долями существует линейная зависимость: 1/30 часть фирм выпускает 30%, а 1/10 часть – 50% совокупного сбыта. Кроме того, значения параметров согласуются с эмпирическими данными.

Данный показатель измеряется в абсолютных значениях. При $K>1$ концентрация отсутствует, рынок является конкурентным; при $K<1$ наблюдается высокая степень концентрации на рынке, рыночная власть фирм велика.

Коэффициент энтропии. Еще одним показателем, включающим все фирмы рынка, является коэффициент энтропии, который характеризует долю фирмы, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины:

$$E = \sum [s_i \cdot \ln(1/s_i)],$$

где s_i – доля фирмы на рынке.

Коэффициент энтропии измеряет степень неопределенности на рынке: чем больше величина показателя, тем больше экономическая неопределенность, тем в меньшей степени фирма уверена в своем положении на рынке, то есть тем более конкурентным является рынок. Следовательно, чем больше коэффициент энтропии, тем ниже уровень концентрации на рынке.

Для рынков, на которых действует разное число фирм, применяется не абсолютная, а относительная величина коэффициента:

$$E_0 = E/\ln(n),$$

где n – число фирм в отрасли, $\ln(n)$ показывает максимально возможную энтропию для данного числа фирм.

Относительный коэффициент энтропии измеряется в долях и принимает значения от нуля до единицы. И здесь действует правило: чем выше значение показателя, тем менее концентрированным является рынок.

Коэффициент Джини. Коэффициент Джини определяется как процентная доля размера отрасли, приходящаяся на процентное число фирм, действующих на рынке:

$$G = D/N,$$

где G - коэффициент Джини;

D - кумулятивный процент размера отрасли (рынка);

N - кумулятивный процент числа фирм на рынке,

Максимальное значение коэффициента, равное единице, свидетельствует о ситуации абсолютного неравенства (на одну фирму приходится весь объем выпуска отрасли). Минимальное значение показателя, равное нулю, означает абсолютное равенство: каждая фирма производит одинаковую долю отрасли. (Или одинаковый процент фирм производит одинаковый процент совокупного выпуска.)

4. Факторы, определяющие тип рыночной структуры

Факторы, оказывающие влияние на рыночную структуру, а, следовательно, и ее определяющие, можно подразделить на две категории: нестратегического и стратегического характера. Первые определяются объективными основами отрасли и не зависят от поведения фирмы-продавца. Вторые – связаны со стратегией поведения фирмы на рынке, и они, поэтому являются субъективными параметрами структуры.

Нестратегические факторы рыночной структуры.

Минимально эффективный выпуск.

Минимально эффективный выпуск (МЭВ) – это объем производства (сбыта) соответствующий минимуму средних издержек отрасли. Эффективное число фирм рынка определяется как отношение размера рынка (спроса в отрасли) к минимально эффективному выпуску. Если на МЭВ приходится 50% рынка, то рынок допускает только 2 эффективные фирмы; если МЭВ покрывает только 2% спроса отрасли, в отрасли возможны 50 фирм. При одинаковом спросе чем больше величина МЭВ, тем меньшее число фирм допускает отрасль. Величина МЭВ определяется, как правило, технологическими особенностями производства, хотя в издержки могут также входить расходы на рекламу, НИОКР, излишние административные затраты, расходы на излишнюю дифференциацию товара.

Показатели концентрации и иностранная конкуренция.

В условиях открытой экономики и либерализации внешней торговли иностранная конкуренция играет роль фактора, понижающего уровень концентрации в отрасли и степень несовершенства рынка.

На рынках со значительным импортом показатели концентрации вычисленные без учета иностранной конкуренции как функция долей внутренних производителей во внутреннем объеме продаж, не отражают реальную картину и могут либо переоценивать, либо недооценивать наличие и силу рыночной власти. Поэтому все показатели концентрации для таких рынков надо корректировать на величины импорта и экспорта.

Эластичность, направления и темпы изменения спроса.

Условия спроса также являются важным фактором формирования рыночных структур, так как они находятся в основном вне контроля со стороны фирм, но оказывают влияние на их поведение. В первую очередь, ограничивая степень свободы в области ценообразования, т.е. детерминируют возможные масштабы монопольной власти.

Опыт исследований западных рынков подтверждает, что уровень концентрации находится в противоположной зависимости от направления и темпов роста спроса: чем выше темпы роста спроса, тем быстрее увеличиваются масштабы рынка, тем легче новым фирмам войти в отрасль и тем ниже будет уровень концентрации, а следовательно, тем выше степень конкурентности рынка. Но одновременно в динамике монопольной власти при увеличении спроса могут появляться и противоположные тенденции. Эластичность спроса снижается, и цены товара растут. Изменение монопольной власти будет зависеть от соотношения изменения концентрации, распределения долей фирм в отрасли и изменение эластичности рыночного спроса. В свою очередь, направления и масштабы изменения концентрации зависят от возможностей и стимулов входа новых фирм в отрасль.

С другой стороны, снижение спроса вызывает факторы, способствующие как снижению монопольной власти (усиление ценовой конкуренции фирм, действующих в отрасли, при сокращении рыночной доли каждой фирмы, то есть при снижении концентрации продавцов, - ситуация, которая должна быть типична для России), так и увеличению монопольной власти (при росте рыночной доли фирм, действующих в отраслях, вследствие масштабного выхода).

Концентрация покупателей.

Концентрация покупателей точно так же, как и концентрация производителей оказывает воздействие на масштабы монопольной власти на рынке.

Очевидно, что одна и та же фирма будет назначать разные цены и получать разную прибыль, если она продает товар многим мелким покупателям и если она сталкивается с несколькими крупными заказчиками. Чем крупнее покупатель относительно всего объема реализации фирмы, тем большей монополистической властью он обладает и пользуется ею для оказания давления на цены в сторону понижения.

Крупные покупатели могут оказывать влияние на продавцов при заключении контрактов, так что условия контракта оговариваются в пользу покупателя. Например, существуют многочисленные ценовые скидки крупным заказчикам, что отражает объективную экономию на масштабах производства и сбыта партии товара одному лицу.

Стратегические факторы рыночной структуры:

согласованность ценовой политики фирм;

ценовая дискриминация;

дифференциация продукта;

горизонтальная и вертикальная интеграция.

7. Структура аграрного рынка. Каналы реализации сельскохозяйственной продукции

- 1. Понятие и структура рынка. Экономические предпосылки рыночных отношений в АПК*
- 2. Классификация и виды рынков в отрасли*
- 3. Функции рынка и рыночная инфраструктура*
- 4. Рыночные каналы реализации продукции сельского хозяйства*

1. Понятие и структура рынка. Экономические предпосылки рыночных отношений в АПК

Рынок – это совокупность социально-экономических отношений, складывающихся в области обмена по поводу реализации товаров, продукции, работ и услуг, базирующихся на свободном ценообразовании, балансирующих спрос и предложение. Рынок может существовать как в условиях рыночной капиталистической экономики, так и в условиях плановой (социалистической). Разница в том, что в условиях рыночной экономики обмен совершается непосредственно между производителем и потребителем, а в условиях плановой экономики этот процесс опосредуется участием государства. Особенность рынка в условиях плановой экономики состоит в том, что это рынок монополизированного производителя и номенклатурного потребителя. В развитых странах в отрасли сельского хозяйства участие государства продолжает оставаться на существенном уровне, отличающемся от уровня государственного участия в отраслях промышленности и торговли [18, 37, 53, 58].

Основными экономическими законами функционирования рынка являются законы стоимости, экономии ресурсов и экономического равновесия. *Закон стоимости* проявляется в рыночных отношениях как тенденция эквивалентности, т.е. равной взаимовыгодности для всех субъектов процесса товарооборота. Каждый товар имеет две стоимости: полезную потребительную стоимость и стоимость издержек производства. В связи с этим эквивалентность обмена предполагает, что средняя цена товара должна отражать как среднюю степень его качества, так и выровненный для данного товара уровень издержек.

Закон экономии ресурсов воздействует на товаропроизводителей через движение цен как фактор, стимулирующий эффективность производства. Он предполагает постоянное улучшение качественных характеристик производимых товаров и услуг и снижение издержек на единицу потребительной стоимости.

Закон экономического равновесия представляет сбалансированность спроса и предложения. В соответствии с данным законом денежный объем товаров и услуг, предложенных к реализации на рынке, должен уравниваться соответствующим размером платежеспособного спроса. Наряду с данными общими законами рынку присущи и другие специфические законы.

Необходимость перехода к рыночным отношениям в аграрном производстве определяется тремя основными факторами: переходом всей экономики страны к рыночным отношениям; неэффективностью ранее действовавшей системы управления сельским хозяйством; отсутствием у государства необходимых финансовых ресурсов для полноценной поддержки сельского хозяйства.

В 2001 г. Правительством Российской Федерации принята программа экономического развития страны до 2010 года. В программе значительное место отведено развитию агропромышленного производства страны, мероприятиям, направленным на усиление государственного участия в развитии АПК. Основными элементами рынка являются: товар, цена, товарное производство, спрос, предложение, рыночная конъюнктура, рыночная конкуренция, субъекты рыночных отношений (продавец, покупатель, государство), емкость рынка, рыночный механизм.

Товар – это продукция, произведенная для продажи.

Цена – это денежное выражение потребительной стоимости товара.

Товарное производство – производство продукции для обмена.

Спрос (индивидуальный – Д, совокупный – АД): *индивидуальный* спрос (Д) – это количество товаров и услуг, которое хотели купить или купят потребители при данном уровне цен; *совокупный* спрос (АД) – это экономический агрегат, равный реальному объёму национального производства, который готовы купить потребители при каждом возможном уровне цен. По закону спроса потребители купят больше товаров по более низкой цене (Р), чем по высокой. Связь между ценой (Р) и спросом (Д, АД) обратная. Кривая спроса Д (АД) имеет отрицательный наклон.

Предложение: индивидуальное (S) и совокупное (AS): *индивидуальное* предложение (S) – это то количество товаров и услуг, которое производители произведут и поставят на рынок при данном уровне цен; *совокупное* предложение (AS) – это экономический агрегат, равный реальному объёму национального производства при данном уровне цен. Связь между Р и S прямая. Кривые S и AS имеют положительный наклон. По закону предложения, предприниматели больше произведут и поставят на рынок продукции по более высокой цене, чем по низкой.

Рыночная конъюнктура – соотношение между спросом (Д) и предложением (S) на конкретном рынке.

Рыночная конкуренция – это состязательность производителей между собой; производителей и потребителей; потребителей между собой. Главной функцией конкуренции является наполнение рынков товарами.

Субъекты рыночных отношений – продавец, покупатель, государство.

Емкость рынка – это максимально возможный объём сбыта данной продукции.

Рыночный механизм – процесс формирования рыночного равновесия между спросом и предложением, когда $AD = AS$.

Механизм саморегулирования:

- при появлении на рынке нового товара с повышенным качеством или более низкой ценой спрос на него возрастает;
- рост спроса на товар приводит к неудовлетворенности спроса, росту цен на этот товар, увеличению доходности его продаж, увеличению прибыли товаропроизводителя и росту привлекательности сектора рынка для предпринимателей;
- рост привлекательности сектора рынка приводит к привлечению в этот сектор дополнительных инвестиций и увеличению количества произведенной сельскохозяйственной продукции;
- увеличение количества товара приводит к полному удовлетворению покупательского спроса, падению цен на этот товар и снижению потребительского спроса;
- предприниматели, столкнувшись с падением покупательского спроса и снижением привлекательности сегмента рынка, вынуждены искать новые формы вложения капитала;
- начинается отток капиталов из данного сектора, что приводит к неудовлетворенному спросу и повышению цен на товар.

На каждом из перечисленных этапов должно достигаться рыночное равновесие, но на практике этого не происходит из-за действия в рыночной экономике *эффекта хранилища*

(тенденция уровня цен к повышению при росте совокупного спроса и тенденция уровня цен к стабильности при сокращении совокупного спроса). Поэтому в рыночной экономике на производстве продукции АПК постоянно наблюдается неравновесие.

Основными экономическими предпосылками функционирования рынка в агропромышленном комплексе являются: экономическая свобода, право собственности, конкуренция, создание правовых рыночных институтов, жесткие бюджетные ограничения, предсказуемая государственная политика.

Экономическая свобода позволяет предприятиям АПК самим решать, какую продукцию, где и как производить, где её реализовывать. Право собственности обеспечивает физическим и юридическим лицам право владения, пользования и распоряжения собственностью. Конкуренция предполагает существование множества конкурирующих поставщиков продукции АПК и её потребителей.

Правовые рыночные институты включает контрольное право, акционерное право, законодательство об экономических ассоциациях и обеспечивают свободное учреждение новых обществ. Правовая система определяет не только основные принципы заключения контрактов, но и способы обеспечения исполнения экономических соглашений.

Жесткие бюджетные ограничения ориентируют предприятия агропромышленного комплекса, а также отдельных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции на то, чтобы их доходы зависели от конкретного вклада в экономику. Однако при этом экономическая государственная политика должна быть предсказуемой, т.е. предприятия АПК и сельское население должны иметь возможность прогнозировать свое финансово-экономическое состояние.

2. Классификация и виды рынков в отрасли

Все рынки, функционирующие в сельском хозяйстве, по видам реализуемой продукции, работ или услуг можно объединить в следующие четыре группы:

- 1) сельскохозяйственные рынки (рынки собственно сельскохозяйственной продукции);
- 2) рынок материально-технических ресурсов для сельского хозяйства;
- 3) рынок сферы услуг;
- 4) рынок сферы торговли.

Рынок материально-технических ресурсов обеспечивает сельскохозяйственные предприятия необходимой техникой и материально-производственными ресурсами для сельскохозяйственного производства. В данном рынке можно выделить четыре основных сегмента:

- рынок сельскохозяйственных машин и механизмов;

- рынок материально-производственных ресурсов (топливо, энергия, промышленное сырьё и материалы);

- рынок минеральных удобрений;

- рынок кормов для животноводства.

Три первых сегмента являются внешними, т.к. продукция, которая реализуется на этих рынках, производится за пределами сельскохозяйственной отрасли. Рынок кормов возникает

внутри одной отрасли: покупателем выступает животноводство, а продавцом – растениеводство. В условиях осуществления комплексного производства сельскохозяйственной продукции на крупных специализированных предприятиях этот рынок может вообще отсутствовать.

На рынке сферы услуг сельскохозяйственные предприятия обеспечиваются услугами, необходимыми для осуществления производственного процесса. В числе этих услуг можно выделить:

- информационные (включая услуги связи);
- консалтинговые;
- научно-исследовательские;
- технические (в том случае, когда сельскохозяйственные предприятия используют технические мощности специализированных предприятий);
- ветеринарные;
- мелиоративные;
- изыскательские и землеустроительные и др.

Рынок сферы торговли возникает тогда, когда сельскохозяйственное предприятие не реализует продукцию самостоятельно, а прибегает к услугам специализированных торговых организаций. На этом рынке могут оказываться следующие услуги:

- дилерских и дистрибьюторских организаций;
- предприятий оптовой и розничной торговли;
- предприятий общественного питания;
- предприятий переработки.

На сельскохозяйственных рынках сельскохозяйственное предприятие самостоятельно реализует полученную продукцию. Отказ от услуг рынка сферы торговли может быть обусловлен отсутствием в данном регионе соответствующих организаций, но чаще всего причиной этого является желание сельскохозяйственного предприятия избежать прямых и вмененных материальных потерь, связанных с оплатой подобных услуг, а также с потерями на реализационных ценах.

Сельскохозяйственные рынки можно подразделить на:

- рынки продукции растениеводства,
- рынки продукции животноводства,
- рынки продукции переработки.

Для осуществления процессов производства и реализации сельскохозяйственной продукции предприятия аграрного сектора вынуждены принимать участие в деятельности большей части из перечисленных рынков, что требует дополнительных организационных преобразований и материальных затрат, связанных с их осуществлением.

По степени ограничения конкуренции выделяют четыре типа рынков:

- 1) рынок совершенной конкуренции;
- 2) рынок несовершенной конкуренции;
- 3) олигополистический рынок;
- 4) рынок чистой монополии.

Рынок совершенной конкуренции состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо схожего товарного продукта. При этом ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен на товар.

Рынок несовершенной конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товара, отличающиеся качеством, свойствами, внешним оформлением.

Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям. Небольшое количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. Если какое-то предприятие снизит свои цены на 10 %, покупатели переключатся на этого поставщика, а другим производителям придется реагировать либо снижением цен, либо предложением большего числа услуг. Если же предприятие повысит цены, то другие производители могут не последовать его примеру. И тогда ему придется либо возвращаться к прежним ценам, либо рисковать потерей потребителей в пользу конкурентов.

При чистой монополии на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия.

Продукция сельского хозяйства в условиях плановой экономики монополистична по определению. Однако можно установить такой уровень цен, который обеспечит нормальную прибыль товаропроизводителям и не отпугнет потенциальных покупателей. В условиях рыночной экономики конкуренция между сельскохозяйственными предприятиями, осваивающими один и тот же рынок или сегмент рынка, неизбежна. Поэтому прослеживается тенденция к укрупнению предприятий или созданию ими соглашений, позволяющих устанавливать цену на определенном ими уровне. Это также является разновидностью монополии.

Кроме того, рынки классифицируются по размеру. *Размер рынка* (сферы обмена) – это территория, на которой происходит обмен интересующей покупателей продукции. Если сфера обмена охватывает территорию области, края, города, то это местный товарный рынок. Если сфера обмена охватывает всю национальную территорию, то это «рынок страны». *Мировой рынок* – это совокупность национальных рынков государств, связи между которыми опосредованы международной торговлей, в том числе торговлей лицензиями и услугами, международным перемещением капиталов и т.д.

Для большей части сельскохозяйственной продукции значение имеет только местный рынок. При определении ёмкости рынка могут возникнуть серьезные проблемы, связанные с тем, что насыщение рынка товарами отечественного производства можно оценить исходя из количества аналогичных предприятий, расположенных в данной местности и природно-климатических условий, влияющих на выпуск отдельных видов продукции (в отношении импортных товаров ситуация усугублена абсолютной неконтролируемостью и

нерегулируемостью объемов поставок). Успешная маркетинговая деятельность без такой оценки в рыночных условиях практически невозможна.

Существенное значение имеет определение уровня цен. Следует учитывать, что цена товара оказывает значительное влияние на объем продаж и величину поступлений от продаж. При этом следует также иметь в виду и то обстоятельство, что в связи с увеличением объема продукции на рынке неизбежны тенденции к снижению цен. Поэтому определять возможную цену реализации на основе уровня цен, сложившегося на рынке, некорректно.

Основу любой политики в области цен составляют издержки производства и структура рынка для данного товара. С точки зрения изготовителя наилучшая цена на его товар – это цена, которая приносит максимальный доход с учетом уровня производства. Монополистическое предприятие-изготовитель может продавать свой товар по высоким ценам с учетом регулирующей деятельности соответствующих правительственных органов, но предприятие-изготовитель, испытывающее сильную конкуренцию, вынуждено проводить постоянную корректировку цен, исходя при этом из максимально возможных цен и производственных издержек.

3. Функции рынка и рыночная инфраструктура

Основными функциями рынка являются следующие:

- 1) *обеспечение покупателей сельскохозяйственной продукцией* соответствующего качества в количестве, необходимом для удовлетворения всех возникающих потребностей. В связи с ослаблением государственной политики в области регулирования экономических отношений в аграрном секторе отечественные производители не могут реализовать во всем объеме продукцию, которую они способны произвести при действующем обеспечении производственными и трудовыми ресурсами. В результате ослабления антидемпинговой государственной политики в области сельскохозяйственной продукции значительный сегмент рынка захвачен товарами импортного производства, для которых характерны низкая цена и низкое качество;
- 2) *стабилизация цен на сельскохозяйственную продукцию*. В условиях нормально функционирующей системы материально-технического обеспечения данная функция обуславливает формирование справедливых цен на рынке сельскохозяйственной продукции, обеспечивающих рентабельность продукции и обеспеченных платежеспособным спросом населения;
- 3) *обеспечение роста эффективности сельскохозяйственного производства*. Эта функция является прямым следствием закона экономии ресурсов, независимо от состояния законодательной базы, степени обеспеченности ресурсами и других внешних условий. Рост эффективности сельхозпроизводства вызывает снижение издержек производства, повышение качества продукции, получение прибыли производителями сельскохозяйственной продукции, развитие научно-технического прогресса;
- 4) *обеспечение развития и совершенствования межхозяйственных связей*. Действие данной функции также направлено на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Выделение этой функции в её в отдельную обусловлено тем, что сфера её действия не ограничивается одним предприятием или группой предприятий, а охватывает весь агропромышленный комплекс (производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции) и некоторые другие отрасли народного хозяйства (общественное питание, машиностроение, транспорт, связь и т.д.);

5) *обеспечение развития социальной инфраструктуры села и решение социальных проблем.* Эта функция осуществляется опосредованно через функцию обеспечения эффективности производства и подфункцию обеспечения прибыльности сельскохозяйственной продукции. С другой стороны, решение социальных проблем является одной из сторон воспроизводственного процесса – воспроизводство товара «рабочая сила».

В настоящее время свободное проявление функций рынка в России существенно ограничено. Это обусловлено следующими факторами:

1) *низкие доходы основных потребителей сельскохозяйственной продукции.* Действие этого фактора обуславливает необходимость реализации продукции по ценам более низким, чем те, которые могли бы сформироваться под воздействием нормальных рыночных условий;

2) *невысокая привлекательность сельскохозяйственного производства для потенциальных инвесторов.* Этот фактор существенно сдерживает обновление основных фондов сельского хозяйства и внедрение современных технологий выращивания сельскохозяйственных культур, разведения высокопродуктивных пород животных и переработки продукции растениеводства и животноводства;

3) *государственное регулирование сельскохозяйственных рынков.* Необходимость государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию, а также стимулирование выпуска определенного количества продукции конкретной номенклатуры (что обусловлено потребностями продовольственной безопасности страны) нивелирует доходность различных видов сельскохозяйственного производства, осуществляемого в разных регионах, и существенно снижает заинтересованность сельских предпринимателей в поиске новых путей, форм и методов получения дохода;

4) *экспансия иностранных производителей.* Зарубежные товаропроизводители, сталкиваясь с проблемой перепроизводства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, настойчиво ищут новые рынки сбыта и расширяют действующие. Учитывая существенный финансовый потенциал этих кампаний, а также несовершенство отечественной налоговой базы, можно сделать вывод о том, что конкурировать с ними на российском рынке невозможно. Перечислены только основные факторы, сдерживающие действие рыночного механизма. На конкретных рынках (в зависимости от вида сельскохозяйственной продукции и экономического района) могут действовать и иные факторы. Для нормального функционирования рынка необходима рыночная инфраструктура.

Под рыночной инфраструктурой понимают систему организаций и учреждений, обеспечивающих движение товаров и услуг на рынке.

В составе рыночной инфраструктуры принято выделять следующие звенья:

- *организационная база* – заготовительно-складские, снабженческо-сбытовые, комиссионные и иные посреднические организации, товарные биржи. В сельском хозяйстве часть предприятий и организаций этого звена рыночной инфраструктуры входит в состав агропромышленного комплекса. Наиболее рациональное развитие этого звена – диверсификация капитала, горизонтальная интеграция сельскохозяйственных предприятий с предприятиями, входящими в это звено;

- *материальное обеспечение* включает транспортные средства, складское и тарное хозяйство, информационные системы. В сельском хозяйстве эти виды обеспечения входят в состав агропромышленного комплекса и динамично развиваются в рамках АПК;

- *кредитно-расчетное обеспечение* – кредитно-финансовые организации, банки, инвестиционные фонды и т. п., организации, занимающиеся выдачей кредитов, расчетно-кассовым обслуживанием и выполнением иных функций, обеспечивающих движение и эффективное использование денежных средств. Расчетно-кассовое обслуживание является наиболее консервативной сферой предпринимательской деятельности. Схема взаимоотношений здесь давно сформировалась, и каких-либо кардинальных изменений в перспективе не предвидится. Что же касается кредитных отношений, то они сдерживаются высокой ставкой банковского кредита, недостаточной законодательной и нормативной

урегулированностью деятельности организаций по кредитованию сельского хозяйства, а также недостатком финансов сельскохозяйственных организаций для развития производства.

4. Рыночные каналы реализации продукции сельского хозяйства

Показатели валовой и товарной продукции являются одними из основных показателей деятельности сельскохозяйственного предприятия. Обобщающим показателем производственной деятельности предприятий сельского хозяйства выступает *валовая продукция*. Она представляет собой общее количество произведенной за определенный период сельскохозяйственной продукции. В состав валовой продукции сельского хозяйства входит:

- основная продукция предприятия: зерно, молоко, мясо и др.;
- приплод и прирост живой массы скота и птицы;
- стоимость многолетних насаждений и незавершенного производства;
- побочная продукция (солома, навоз и др.).

Валовая продукция сельского хозяйства представляет собой сумму продукции растениеводства и животноводства. В зависимости от назначения валовая продукция сельского хозяйства делится на две части:

- продукция, которая потребляется непосредственно в сельском хозяйстве для производственных целей;
- продукция, используемая на реализацию (товарная продукция).

Валовая продукция сельского хозяйства включает следующие элементы: продукция растениеводства, продукция животноводства, сельскохозяйственные услуги (стоимость услуг, оказываемых одним подразделением другому в рамках одного предприятия). Оказание услуг организациями, обслуживающими сельское хозяйство, включая стоимость оказанных рыночных и нерыночных услуг (стоимость услуг по улучшению земель – химизации, мелиорации, защите растений от болезней и вредителей и другим агрохимическим работам; стоимость зоотехнического и ветеринарного обслуживания; стоимость водохозяйственных работ и др.).

Валовую продукцию сельского хозяйства учитывают как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Расчет валовой продукции сельского хозяйства производится в рыночных, сопоставимых и текущих ценах в зависимости от каналов её использования. Объем производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения определяется на базе выборочных обследований этих хозяйств. Объем сельхозпродукции в хозяйствах населения формируется с использованием данных о произведенной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан, индивидуальных, коллективных садах, огородах и на землях, выделенных под индивидуальное жилищное строительство.

Сельхозпродукция предприятий (организаций), крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения бывает рыночного и нерыночного выпуска. Готовая продукция сельского хозяйства (товарная) оценивается по рыночным ценам, а нетоварная её часть, изменение стоимости незавершенного производства, скота и птицы - по себестоимости.

Основными показателями, характеризующими товарность сельского хозяйства и отдельных видов продукции являются: общий размер товарной продукции предприятия; количество товарной продукции в расчете на 100 га земельных угодий или голову скота.

Уровень товарности определяется как процентное отношение размера товарной продукции к валовой:

$$У_t = ВП_t / ВП * 100 ,$$

где ВП_т – размер товарной продукции; ВП – объем валовой продукции.

Для определения уровня товарности отдельных видов продукции (зерна, картофеля, молока и др.) используют размер валовой и товарной продукции в натуральном выражении. При определении уровня товарности всего сельскохозяйственного предприятия применяют стоимостные показатели валовой и товарной продукции, реализованной по различным каналам.

Реализацией товаров, работ и услуг признается соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу.

В состав реализованной сельскохозяйственной продукции включаются:

- продукция, поставленная перерабатывающим предприятиям всех форм (хлебоприёмные пункты, молокозаводы, мясокомбинаты и т.п.) наделенными функциями заготовителя органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления или работающими по поручению госзаказчика;
- продукция, проданная предприятиями Центросоюза, независимо от того, наделены они функциями заготовителя или нет;
- продукция, проданная на рынке, через торговую сеть, на ярмарках и т.п.;
- продукция, проданная на биржах и аукционах;
- продукция, реализованная населению через систему общественного питания, а также проданная в счет оплаты труда.

Сельскохозяйственная продукция, сданная для переработки на давальческих началах, учитывается в объёме реализации по мере продажи готовой продукции, полученной сельхозпредприятием из переработки по соответствующему каналу в пересчете на сельскохозяйственное сырьё.

Каналы реализации продукции подразделяются на прямые и косвенные. *Под прямыми каналами реализации* понимаются такие, которые предполагают реализацию готовой сельскохозяйственной продукции непосредственно её производителем. *Косвенные каналы* предполагают наличие независимых посредников, которые осуществляют связь между сельским товаропроизводителем и покупателем сельхозпродукции. В качестве посредников выступают организации торговли, потребительской кооперации, а также государственные учреждения, наделенные соответствующими полномочиями.

Реализация продукции сельского хозяйства потребителям предприятиями АПК без посредников осуществляется по рыночным ценам. В данном случае используется термин «каналы распределения». Схемы наиболее вероятных каналов распределения продукции сельскохозяйственных предприятий представлены на рис. 6.

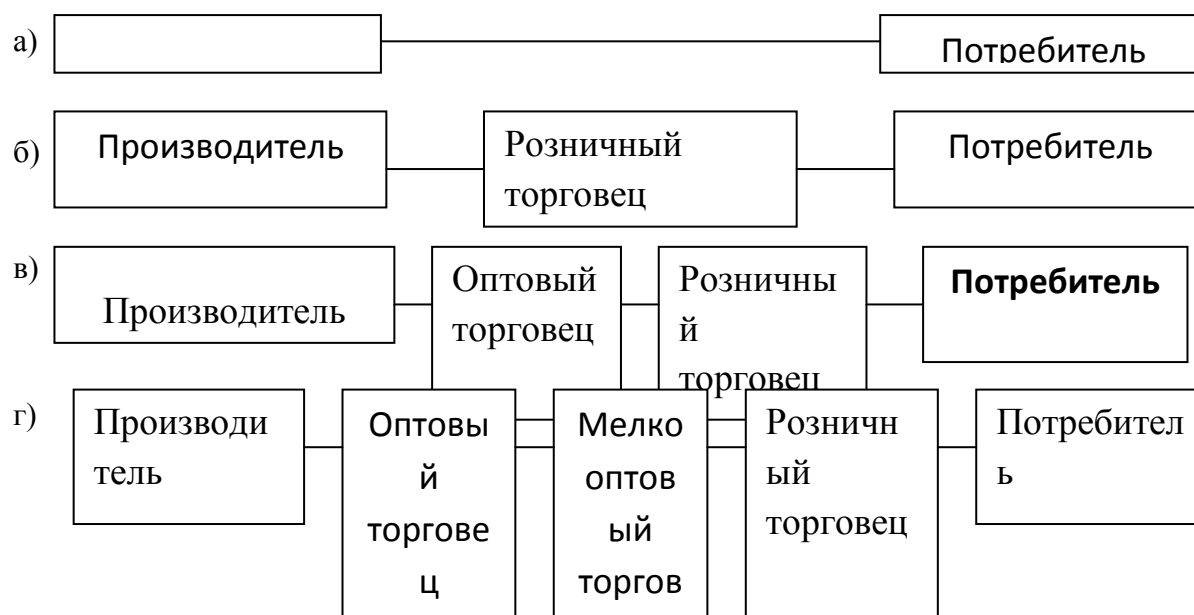


Рис.6. Каналы распределения продукции

Четвертый вариант распределения (рис. 6г) обуславливает максимум расходов на продажу и снижает конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции. Однако отказ от услуг посреднических организаций может повлечь за собой резкое увеличение расходов на организацию и поддержание в эксплуатационном состоянии торговой или иной сети реализации.

8. Рынки факторов производства. Земельные, трудовые и материально-технические ресурсы отрасли

1. *Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка*
2. *Материально – технические ресурсы АПК*
3. *Трудовые ресурсы и их использование в рыночных условиях*

Основными факторами общественного производства в рыночной экономике считаются естественные ресурсы, трудовые ресурсы и капитал. В отечественной экономической литературе термин «капитал» обычно связывается с денежной оценкой источников приобретения материально-технических ресурсов – основных и оборотных средств. Поэтому в отношении третьего фактора производства точнее будет использовать термин «материально-технические ресурсы», т.к. он отражает активную составляющую фактора, в то время как термин «капитал» ассоциируется, прежде всего, с его пассивной составляющей.

1. *Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка*

Основной специфический фактор сельскохозяйственного производства – земля (естественные ресурсы). Земля вообще является неперенным атрибутом человеческого существования. А в сельском хозяйстве земля выступает еще и как предмет труда. Под «землей» понимается верхний, плодородный слой почвы, обуславливающий произрастание сельскохозяйственных культур. Качество этого слоя определяет урожайность культур, а, следовательно, уровень дифференциальной ренты II и, в конечном счете, рентабельность сельскохозяйственного производства.

Особенностями земли как предмета труда, отличающими ее от иных аналогичных предметов, являются:

- *абсолютная не мобильность земли как производственного фактора.* Земельный участок нельзя переместить в пространстве, использовать в иных целях (имеются в виду участки сельскохозяйственного назначения, использование которых для других нужд экономически нецелесообразно) или заменить другим предметом труда;
- *неоднородность отдельных участков по плодородию.* Урожайность зависит как от естественного собственного плодородия земель, так и от объективных климатических факторов (количества осадков, длительности вегетационного периода и т.п.);
- *ограниченность земли как предмета производства.* Никакими средствами размер земельного участка нельзя увеличить. Уменьшение же этого участка может быть только условным – за счет неиспользования или нерационального использования части участка;
- *вечность фактора.* Размер земельного участка неизменяем не только в пространстве, но и во времени, т.е. земля как объект основных средств не подвержена износу. Здесь не имеется в виду снижение плодородия почв вследствие истощения, т.к. оно может быть восстановлено посредством осуществления текущих затрат, а износ (или амортизация) – категория, относящаяся к капитальным затратам, вернее, к их возобновлению.

В настоящее время для использования в качестве сельскохозяйственных угодий на планете пригодно около 10 % всей суши, т.е. около 15 млн.кв.км. При этом около 10 % этой площади занято под пашню, около 17 % – под пастбища и сенокосы, около 23 процентов занято лесами, 8 % находится на территории населенных пунктов (земли непригодны для масштабного агропромышленного использования) и, наконец, 42 % таких земель не могут быть полноценно использованы для нужд сельского хозяйства с полной отдачей по причине недостаточного количества тепла или осадков.

В этих условиях возрастает необходимость точного учета земель, находящихся в собственности государства, с целью осуществления контроля за эффективностью их использования. В Российской Федерации роль такого учетного регистра выполняет государственный земельный кадастр. Земельный фонд России составляет 1709,8 млн. га (для сравнения: земельный фонд Канады – 998 млн га, США – 936 млн га).

Земельный фонд распределен следующим образом:

- земли сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности – 656,5 млн га (38,3 %);
- земли государственного лесного фонда – 844,0 млн. га (49,4%);
- земли государственного водного фонда – 19,4 млн га (1,1 %);
- земли государственного запаса – 104,8 млн га (6,2 %);
- земли населенных пунктов – 38,7 млн га (2,3 %);
- земли промышленных, транспортных организаций, курортов и заповедников – 46,4 (2,7 %).

Все сельскохозяйственные угодья Российской Федерации подразделяются на две большие группы в зависимости от формы собственности:

- земли, находящиеся в коллективно - долевой, кооперативной и частной собственности;
- земли, находящиеся в федеральной и муниципальной собственности.

В масштабах сельскохозяйственного предприятия принято различать понятия:

- *общая земельная площадь* – территория, закрепленная за сельскохозяйственным предприятием;
- *площадь сельскохозяйственных угодий* – часть общей земельной площади, используемая непосредственно для производства сельскохозяйственной продукции.

Для сопоставления земельных участков с разной структурой и разной производительностью используют показатель условной пашни, который рассчитывается как отношение урожайности сена или зеленой массы на сенокосах и пастбищах к урожайности сена или зеленой массы на пашне.

Для оценки экономической эффективности использования земли применяются следующие показатели:

- урожайность сельскохозяйственных культур;
- стоимость валовой продукции, которая рассчитывается по формуле:

$$Свп = Уск * Кп ,$$

где $Уск$ – урожайность сельскохозяйственных культур; $Кп$ – кадастровая цена определенного вида сельскохозяйственной продукции.

$$Кп = Сп + Пп,$$

где $Сп$ – себестоимость производства конкретного вида продукции, руб./ц; $Пп$ – размер прибавочного продукта, руб./ц;

- валовой доход;
- чистый доход;
- прибыль;
- стоимость валового, чистого дохода и прибыли в расчете на 1 гектар сельскохозяйственных угодий;
- окупаемость затрат на земельные ресурсы (руб. на руб. материальных затрат), определяемая по формуле:

$$Оз = Зм / Пв,$$

где $Зм$ – материальные затраты на 1 га земли; $Пв$ – стоимость валовой продукции по кадастровым ценам;

- дифференциальный доход, который определяется по формуле:

$$Дд = Пв * (Оз - 1,4) / Оз,$$

где 1,4 – коэффициент, учитывающий нормативный размер прибавочного продукта;

- оценочная стоимость сельскохозяйственных земель, определяемая по формуле:

$$Дд = (Цв - Ци) / Ун,$$

где Цв – средневзвешенная цена продажи основной культуры; Ци – индивидуальная цена производства продукции; Ун – нормальная урожайность.

В качестве дополнительных показателей эффективности сельскохозяйственного производства используются следующие:

- удельный вес сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади;
- удельный вес пашни в структуре сельскохозяйственных угодий;
- удельный вес посевов сельскохозяйственных культур в площади пашни.

Повышение эффективности использования земель может быть достигнуто только интенсивным путем – экстенсивный путь невозможен по причине ограниченности земельных участков. При этом решающее значение имеют совершенствование технологии сельскохозяйственных работ, автоматизация и комплексная механизация основных производственных процессов, химизация, мелиорация, элитное семеноводство и т.п.

2. Материально – технические ресурсы АПК

Под ресурсами вообще в экономике понимаются запасы и реальные потоки всех видов используемых в общественном производстве технологических факторов. В более узком смысле материально – технические ресурсы – это материальные потоки, подлежащие преобразованию в процессе производства.

Для правильного использования стоимостной оценки ресурсов при проведении экономических исследований существенное значение имеет *классификация ресурсов*. В настоящее время материально – производственные ресурсы принято классифицировать по следующим признакам:

- по происхождению,
- по отношению к производству,
- по характеру использования,
- по способу воспроизводства.

По происхождению ресурсы делятся на природные и экономические. *Природные ресурсы* включают в себя природные условия и окружающую среду. В качестве предметов труда такие ресурсы используются в добывающих отраслях промышленности и в сельскохозяйственном производстве. *Экономические ресурсы* представляют собой результат овеществленного труда на предыдущих стадиях общественного производства. Экономические ресурсы, относящиеся к основным средствам, используются во всех отраслях общественного производства. Использование экономических ресурсов, относимых к оборотным активам, характерно для перерабатывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства.

Экономические ресурсы принято разделять на материальные, трудовые и финансовые. *Материальные ресурсы* – это совокупность средств и предметов труда, которые используются

в процессе воспроизводства; охватывают все элементы производства, носящие выраженную вещественную форму. *Трудовые ресурсы* – работники сельскохозяйственного предприятия и работники, находящиеся на рынке труда. *Финансовые ресурсы* – это денежные средства, находящиеся в распоряжении государственных органов и предприятий всех форм собственности. Финансовые ресурсы являются наиболее мобильными и могут быть использованы для приобретения всех других видов ресурсов.

По отношению к производству ресурсы подразделяются на функционирующие и потенциальные. *К функционирующим* относятся ресурсы, активно используемые в производственно – хозяйственной деятельности. *Потенциальные ресурсы* – это ресурсы, которыми предприятие или государство располагает, но использование которых в ближайшем производственном цикле не предполагается. В масштабах государства такие ресурсы представляют собой запасы страны, в масштабах предприятия – мобилизационные мощности, стратегические запасы, страховые запасы и мощности, временно выведенные на консервацию.

По характеру использования ресурсы делятся на производственные и непроизводственные. Как явствует из их наименования, *производственные ресурсы* используются в процессе производства продукции, а *непроизводственные* – в социальной сфере (образовании, здравоохранении и т.п.).

По способу воспроизводства ресурсы подразделяются на воспроизводимые и невоспроизводимые. *К воспроизводимым ресурсам* относятся материальные ценности, произведенные на предыдущих этапах общественного производства и представляющие собой результат овеществленного труда людей. *К невоспроизводимым* относят те виды ресурсов, которые не могут быть воспроизведены в процессе производственной деятельности (полезные ископаемые).

Использование материально – производственных ресурсов в сельском хозяйстве имеет свои особенности, основными являются следующие:

- использование ресурсов в сельском хозяйстве (особенно в растениеводстве) носит ярко выраженный сезонный характер, что обуславливает возникновение проблем с повышением эффективности их использования. Особенно актуальным это является для некоторых видов специальной техники (комбайнов, сеялок и т.п.);
- объём и структура ресурсов дифференцированы по регионам страны и структуре сельскохозяйственного производства;
- ресурсы, носящие выраженную материально – вещественную форму, подвержены влиянию природных условий;
- часть материальных ресурсов, используемых в отдельных отраслях сельского хозяйства, произведена в других отраслях сельскохозяйственного производства или на комбинированных предприятиях.

В связи с этим возрастает роль оптимизации размеров и стоимостных характеристик материально – технических ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве. В последнее время осуществляют новые для отечественных условий лизинговые операции, а также переход к техническому обслуживанию посредством организации машинно – технических станций.

Существенное значение имеют различные источники приобретения материально – технических ресурсов.* В качестве основных источников финансирования в условиях рыночной экономики используются следующие:

- *выручка от реализации продукции* – используется для возобновления материально – производственных запасов, относимых к оборотным средствам, и оплаты труда работников, занятых в производственном процессе;
- *прибыль* – используется для расширения производства, а также для приобретения ресурсов, используемых в непроизводственной сфере, и оплаты труда работников, занятых в этой сфере;
- *амортизационные отчисления* – используются исключительно для приобретения тех видов амортизируемого имущества, стоимость которых переносится на себестоимость сельскохозяйственной продукции;
- *средства бюджетного финансирования, получаемые на возвратной и безвозвратной основе.* Ежегодно в федеральном бюджете отдельной строкой закладываются средства, выделяемые для поддержки сельского хозяйства. Основная проблема связана с эффективным и целевым использованием получаемых субвенций и дотаций;
- *целевые взносы участников производственного процесса и иных, юридических и физических лиц.* Здесь имеются в виду средства, вносимые в качестве вкладов в уставный капитал создаваемой организации. Размер уставного капитала должен обеспечить стоимость материально-технических ресурсов, используемых в первом производственном цикле. Иные целевые взносы могут иметь место при финансировании отдельных целевых мероприятий;
- *кредиты банков и займы других участников производственной деятельности.* В силу специфики сельскохозяйственного производства кредитование в этой отрасли используется чаще и в больших размерах, нежели в иных отраслях общественного производства; большая часть сезонных затрат традиционно финансируется за счет кредитов банков.

- 3. Трудовые ресурсы и их использование в рыночных условиях

Единственным фактором, обеспечивающим создание прибавочного продукта и расширенное воспроизводство, является живой человеческий труд, представляющий собой целесообразную деятельность, направленную на видоизменение и приспособление предметов природы для удовлетворения человеком своих потребностей.

Процесс труда включает в себя следующие элементы:

- собственно труд как целесообразная деятельность человека,
- предмет труда,
- средства труда,
- результат труда.

В состав трудовых ресурсов сельскохозяйственного производства включается *рабочая сила* – совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает человек и которые могут быть им использованы в производственном процессе, а также та часть населения, которая не принимает участия в процессе сельскохозяйственного производства, но при определенных условиях может быть привлечена для участия в нем (использование детей и пенсионеров на вспомогательных работах в период страды).

Труд в сельском хозяйстве имеет свои *специфические особенности*:

- 1) эффективность труда в большей степени зависит не от его интенсивности, а от природно-климатических условий месторасположения предприятия и плодородия почв. Эта особенность обуславливает снижение мотивации труда и требует создания иных стимулов для повышения его качества и интенсивности;
- 2) процесс труда в сельском хозяйстве носит ярко выраженный сезонный характер, что предопределяет неравномерное использование трудового потенциала в зависимости от времени года. Это делает невозможной узкую специализацию работников, занятых в производственном процессе, что последнее, в свою очередь, ведет к дополнительным затратам

финансовых ресурсов для обучения работников по нескольким смежным специальностям и обуславливает сравнительно низкий уровень квалификации;

- 3) специфика технологии растениеводства ограничивает широкое использование автоматизации и комплексной механизации производственных процессов. Следовательно, наиболее вероятным направлением повышения производительности труда является его интенсификация;
- 4) большая часть производственных процессов осуществляется в природных условиях, что влечет за собой дополнительные затраты по обеспечению персонала специальной одеждой, специальной обувью и специальными приспособлениями. Относительная незащищенность работников от погодных условий приводит к большим потерям (по сравнению с другими отраслями) рабочего времени по причине их болезни. Это обстоятельство существенно снижает привлекательность сельскохозяйственного труда, что требует дополнительно стимулирования потенциальных работников;
- 5) многие сельхозпредприятия не имеют возможности выбирать работников, т.к. в расположенных вблизи них населенных пунктах проживает 1 - 2 тыс. человек. Ограниченность выбора опосредованно влияет на качество подготовки работников и качество труда;
- 5) производственные процессы, осуществляемые на сельскохозяйственном предприятии и в личном подсобном хозяйстве, сходны по технологии и совпадают по времени. В связи с этим возникает необходимость поиска путей улучшения использования трудовых ресурсов.

В качестве возможных путей такого улучшения предлагаются следующие:

- совершенствование структуры сельскохозяйственного производства и расширение видов производства на отдельном предприятии (с целью нивелировать влияние сезонного характера производства);
- совершенствование системы экономического стимулирования работников посредством использования нетрадиционных методов (например, выплата дивидендов по акциям акционерных обществ);
- развитие системы подготовки и переподготовки кадров;
- развитие рыночных отношений и предпринимательской деятельности в масштабах сельскохозяйственного предприятия;
- поиск оптимальной организационно-правовой формы сельскохозяйственного предприятия, с тем чтобы заинтересовать работника включить личный земельный пай в состав коллективного имущества;
- улучшение условий труда и быта работников (финансирование строительства дорог, создания собственных санаториев и профилакториев и др.).

Наиболее же эффективным мероприятием, реализацией которого может быть достигнута максимальная эффективность использования трудовых ресурсов, является индустриализация сельскохозяйственного труда. Но она требует развития новых (или углубления имеющихся) межхозяйственных связей, в первую очередь в форме комбинирования.

9. Экономика производства продукции растениеводства

1. Структура отраслей растениеводства

2. Особенности производства продукции растениеводства

1. Структура отраслей растениеводства

Растениеводство условно делится на следующие подотрасли:

- производство зерна;
- производство масличных культур;
- производство картофеля и овощей;
- выращивание плодов и ягод.

Технология производства и реализации продукции в каждой из подотраслей специфичны. Кроме того, на выбор сельскохозяйственных культур, которые в данных

условиях будут наиболее рентабельными, большое влияние оказывают природно-климатические факторы, развитость рыночной инфраструктуры, наличие в регионе перерабатывающих предприятий, ориентированных на переработку тех или иных культур, а также уровень государственной поддержки.

Традиционно принято разделять всю зерновую продукцию на продовольственную и фуражную. При этом в составе продовольственных культур выделяют хлебные и крупяные.

В целом основные сельскохозяйственные культуры можно классифицировать по перечисленным группам следующим образом:

- продовольственные хлебные зерновые культуры (пшеница, рожь);
- продовольственные крупяные зерновые культуры (просо, гречиха, кукуруза, рис);
- фуражные культуры (ячмень, овёс, зернобобовые культуры);
- масличные культуры;
- сахарная свекла;
- картофель;
- овощи;
- ягоды и плоды.

Особенности организации производства отдельных культур обуславливают и организационно-правовую форму сельскохозяйственных предприятий, в которых они могут наиболее эффективно выращиваться. Так, например, в 2000 г. около 94 % общего объёма зерна производилось сельскохозяйственными предприятиями и лишь около 6 % – крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В личных подсобных хозяйствах зерно практически не выращивается (основная причина – для обеспечения рентабельного производства необходимы значительные площади, а личные подсобные хозяйства ими не располагают). В то же время около 90 % картофеля и отдельных видов овощей производится в личных подсобных хозяйствах населения.

2. Особенности производства продукции растениеводства

Производство зерна. Особенностью производства зерна в России является сочетание озимых и яровых культур, что обусловлено двумя факторами. Во-первых, сравнительно коротким вегетационным периодом, в результате чего урожайность яровых культур примерно вдвое ниже озимых. Во-вторых, сочетание озимых и яровых культур позволяет минимизировать риски, связанные с неблагоприятными природно-климатическими условиями – холодная бесснежная зима может привести к потере значительной части озимых посевов, а ранние заморозки – к потере яровых.

В Нечерноземье и некоторых районах Сибири и Дальнего Востока традиционной культурой является рожь. При её выращивании следует иметь в виду, что эта культура обладает разнонаправленными факторами. К числу положительных следует отнести более высокую, по сравнению с пшеницей, выносливость и менее короткий период вызревания, а к числу отрицательных – низкую урожайность. Кроме того, в последнее время резко снизился спрос на рожь всеми категориями потребителей. Последний фактор стал определяющим в наметившейся тенденции перераспределения посевных площадей в пользу пшеницы.

Вполне понятно, что главным фактором, который должен учитываться при выборе основной культуры, предполагаемой выращивать в создаваемом или реформируемом хозяйстве, являются благоприятные природно-климатические условия (наиболее естественным представляется выбор на основе сравнения фактической эффективности культур, традиционных для данного региона, с плановой эффективностью других культур, выращивание которых в данном регионе возможно). Средняя урожайность зерновых культур по Российской Федерации составила 14,4 ц/га. При этом имелись существенные различия в урожайности по экономическим районам. Для сравнения, в 1913 г. средняя урожайность зерновых культур по России составила 8,2 ц/га. Это говорит о том, что урожайность культур

удалось увеличить почти вдвое за счёт интенсификации не только промышленного, но и сельскохозяйственного производства.

Основными направлениями интенсификации в современный период являются:

- предотвращение деградации плодородия пахотных земель и его воспроизводства, которое включает систему применения минеральных и органических удобрений, проведение необходимых противоэрозионных, лесозащитных и мелиоративных работ, перевод земледелия на системы нового поколения – ландшафтные системы земледелия, обеспечивающие высокую продуктивность сельскохозяйственных угодий, ресурсов и энергосбережение, экологическую безопасность;
- развитие элитного семеноводства.

В процессе перехода на рыночные условия хозяйствования прежняя система применения удобрений стала приходить в упадок – государственная поддержка этого стратегически важного для всего сельского хозяйства производства практически прекратилась, а спрос на минеральные удобрения, хотя и был, но нивелировался двумя факторами – отсутствием необходимых оборотных средств у сельскохозяйственных предприятий (система кредитования пока недостаточно развита) и предположением, что при отсутствии удобрений деградация почв происходит не мгновенно, а постепенно – в течение нескольких производственных циклов. При этом, считается, чем более интенсивно вносились удобрения в предыдущие периоды, тем более медленными темпами будет снижаться плодородие земель.

Отсюда при принятии решения о развитии предпринимательства в растениеводстве в первую очередь следует оценить плодородие земель, их истощённость, возможность приобретения (или получения на условиях кредитования) необходимых объёмов минеральных удобрений, а также получения государственной поддержки в деле воспроизводства пахотных земель в данном регионе.

Проведение противоэрозионных, мелиоративных и лесозащитных мероприятий предполагает осуществление капитальных вложений, а, следовательно, и наличия определённого объёма свободных собственных средств сельскохозяйственного предприятия. Эффективность подобных мероприятий очевидна. С другой стороны, так как результат этих мероприятий носит долговременный характер, то, весьма вероятно, что регионах, имеющие давно освоенные земли, соответствующие работы были проведены ещё в период плановой экономики, и теперь возникает необходимость выделения средств только на поддержание лесополос, каналов и других сооружений в рабочем состоянии.

Очевидно и то, что устойчивое производство сельскохозяйственной продукции в рыночных условиях не может быть обеспечено без внедрения прогрессивных технологий, перехода на качественно новый уровень интенсификации, основанный на более эффективном использовании трудовых, материальных и энергетических ресурсов, биологического потенциала продуктивности современных сортов растений и агроэкологических ресурсов.

В государственной программе развития агропромышленного сектора в качестве основных мероприятий, предполагаемых к осуществлению на федеральном уровне, названы следующие:

- уточнение размещения зерновых культур с учётом региональных условий;
- развитие специализированных зон выращивания твёрдых и сильных пшениц (Северный Кавказ, Поволжье, Центральнo-Черноземный район, юг Зауралья и Западной Сибири);
- расширение зоны возделывания кукурузы по зерновой технологии;
- рост производства зернобобовых культур (гороха, сои, люпина и др.).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в ближайшее время производство именно этих сельскохозяйственных культур будет поддерживаться государством, а, следовательно, развитие зернопроизводства по данным направлениям будет наиболее перспективным.

Для оценки экономической эффективности производства зерна применяется следующая система показателей:

- общеэкономические (себестоимость производства единицы продукции, выручка и прибыль от реализации единицы продукции, рентабельность продукции, производительность труда работников отрасли);
- специфические (урожайность отдельных зерновых культур, количество минеральных удобрений, внесённых на 1 га посевной площади, товарность зерна и др.).

Перечисленные показатели целесообразно рассматривать в динамике с учётом объективных факторов, оказывающих влияние на уровень того или иного показателя. Здесь под объективными понимаются природно-климатические факторы. Вместе с тем в последние годы наиболее существенное влияние оказывают факторы, которые нельзя считать объективными. Это, прежде всего, диспаритет цен – низкие темпы роста цен на продукцию сельскохозяйственного производства по сравнению с темпом роста цен на материально-производственные ресурсы, используемые в сельском хозяйстве (например, продукция топливно-энергетического комплекса), и на сельскохозяйственные машины и оборудование.

Производство картофеля. Картофель в условиях российского сельского хозяйства всегда считался гарантийной (или страховой) культурой. Так, если урожай озимых культур зависит в основном от количества осадков и отсутствия заморозков в конце весны – начале лета, а яровых – от количества дождей и отсутствия заморозков в августе, то урожай картофеля зависит от осадков в середине лета. Даже для резко континентального климата заморозки в середине лета нехарактерны, а обильные дожди в период с третьей декады июня по вторую декаду июля весьма вероятны. Таким образом, даже при самых неблагоприятных (для зерновых) погодных условиях урожай картофеля можно считать гарантированным. Если добавить, что картофель может использоваться не только в качестве чисто продовольственной культуры, но и для вскармливания животных, в пищевой и легкой промышленности, то эффективность его выращивания становится очевидной.

К этому следует добавить сравнительную неприхотливость картофеля к продуктивности почв и хорошую реакцию на удобрения (например, для того, чтобы обеспечить одинаковый прирост урожайности, картофель требует в несколько раз меньше удобрений, чем зерновые культуры). В качестве негативных факторов, сопровождающих выращивание этой культуры, следует отметить относительно высокую трудоёмкость – до 250 чел.-ч на 1 га посадок. Последнее обуславливает и низкую рентабельность его производства. Этот фактор, а также неблагоприятные тенденции в структуре питания основной части населения, привели к тому, что в настоящее время большая часть картофеля производится в личных подсобных хозяйствах.

В качестве негативных факторов, снижающих урожайность и качественные характеристики картофеля, выращиваемого в личных подсобных хозяйствах, следует отметить низкий уровень механизации процессов посадки, обработки и сбора урожая, а также внесения удобрений, почти полное отсутствие селекционной работы и нарушение температурно-влажностных режимов хранения продукции.

Для оценки эффективности производства картофеля применяется та же система показателей, что и для оценки эффективности выращивания зерновых культур. Однако сама оценка будет носить второстепенный характер, поскольку в общей стоимости продукции сельскохозяйственных предприятий картофель занимает незначительный удельный вес, а также тем, что он по-прежнему является гарантийной культурой и, следовательно, основная задача его выращивания заключается не в получении прибыли, а в минимизации убытков от неурожая зерновых культур.

Производство овощей. В отличие от зерновых, количество овощных культур и их сортов гораздо больше. Соответственно, все сорта различаются урожайностью, качественными характеристиками и ценой реализации и несмотря на то, что большинство сортов неприхотливо к условиям хранения, рассчитано на повышение урожайности, приспособлено к условиям конкретного региона, некоторые из них не могут выращиваться в определённых экономических районах.

Другая особенность выращивания овощей заключается в том, что независимо от региона практикуются две схемы производства – в открытом грунте и в теплицах. Схемы существенно

отличаются по технологии, а их применение требует совершенно различного уровня и характера капитальных и текущих затрат. Тепличные хозяйства, например, предполагают реализацию готовой продукции в зимне-весенний период, то есть тогда, когда спрос на неё существенно выше, а значит и уровень цен может быть установлен на более высоком уровне.

Еще одна особенность овощеводства – повышенные требования к севообороту. Дело в том, что более высокая по сравнению с зерновыми культурами урожайность овощных культур приводит к быстрой истощаемости почв. Вернуть плодородие можно только продуманным сочетанием двух мероприятий – внесением удобрений и правильным севооборотом.

Перечисленные особенности отрасли практически не дают возможности дать всестороннюю оценку эффективности выращивания овощных культур. Даже в масштабах одного предприятия выявить рентабельность выращивания отдельных видов продукции бывает достаточно сложно. Единственным показателем, который может дать представление об эффективности этого вида производства, является прибыль от реализации выращенных овощей и, как производный, – показатель рентабельности продукции. Исследование данных показателей необходимо проводить за ряд лет. При этом к полученным результатам нужно относиться очень осторожно – весьма вероятно, что при проведении оценки те или иные факторы не были полностью учтены.

Производство кормов. В отличие от других отраслей растениеводства, продукция которых может быть использована и в качестве продовольствия и в качестве фуража, оно ориентировано исключительно на животноводство. Это обуславливает основную особенность кормопроизводства – ориентацию на потребительский спрос. Наиболее рациональным следует считать организацию производства кормов теми же предприятиями, которые занимаются выращиванием продуктивного скота. Эффективность кормопроизводства в таких хозяйствах оценивается опосредованно – посредством анализа повышения продуктивности животных.

Принято различать два вида кормов – поддерживающие и продуктивные. Первые обеспечивают жизнедеятельность и работоспособность рабочего скота. Ко вторым относятся корма, которые скормливаются продуктивным животным сверх потребности, обеспечиваемой поддерживающими кормами. Отсюда, эффективность кормопроизводства тем выше, чем меньше затраты на выращивание одной кормовой единицы, позволяющей при прочих равных условиях добиться одинакового повышения производительности (удоев, привесов животных и т.п.).

Что же касается кормов, используемых для получения привесов и повышения удоев молока, то здесь оценка экономической эффективности кормопроизводства может оказаться весьма полезной для повышения эффективности производства вообще.

Наряду с обычными для продукции растениеводства показателями (урожайность, себестоимость, производительность труда и т.п.) в кормопроизводстве рассчитываются дополнительно следующие показатели:

- техническая окупаемость кормов – выход животноводческой продукции (в натуральных показателях) на одну кормовую единицу (в центнерах);
- экономическая окупаемость – сумма валовой продукции животноводства на суммарную стоимость производства кормов. При этом весьма полезным бывает провести расчёт соотношения реализованной (или произведённой) продукции животноводства к стоимости кормов без учёта внутреннего потребления (для корма рабочего скота).

Кроме этих показателей, широко применяется на практике анализ структуры кормов – соотношение грубых и сочных с детализацией (сено, силос, кормовая свекла и т.д.). В результате такого анализа разрабатываются эффективные зоотехнические мероприятия, позволяющие минимизировать затраты при одновременном повышении количества и качества производимой животноводческой продукции.

10. Экономика производства продукции животноводства

1. Структура отраслей животноводства

1. Структура отраслей животноводства

Продукция животноводства составляет почти половину всей валовой продукции сельского хозяйства. Показатели потребления продукции животноводства на душу населения являются, по сути, основными показателями, характеризующими благополучие нации. Мясо и мясопродукты являются неотъемлемыми элементами структуры стратегической продовольственной безопасности страны. Кроме того, продукция животноводства активно используется во многих смежных отраслях, в числе которых и то же растениеводство (органические удобрения) и лёгкая промышленность (шерсть и перо) и многие другие.

Конечная продукция животноводства представлена следующими основными видами: мясо и мясопродукты, молоко, яйца, шерсть. Исходя из этого, в животноводстве принято выделять следующие основные отрасли: скотоводство, свиноводство, овцеводство, птицеводство.

Приведённая классификация отраслей животноводства в некоторой степени носит условный характер, так как выращивание крупного рогатого скота не направлено исключительно на производство молока и молокопродуктов, в этой отрасли значительный удельный вес занимает производство мяса (говядина). То же самое можно сказать об овцеводстве – наряду с шерстью здесь производится большое количество баранины, которая в районах, исторически ориентированных на мусульманство, является основным мясным продуктом питания.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на схожесть производственных процессов по выращиванию животных на мясо и на молоко (на мясо и шерсть), в технологических схемах имеются весьма серьёзные различия, которые оказывают непосредственное влияние на процесс формирования и размер себестоимости конечной продукции, а, следовательно, и на размер прибыли от реализации такой продукции, и на другие показатели эффективности производства.

Подавляющее большинство животноводческой продукции производится на сельскохозяйственных предприятиях различных организационно-правовых форм собственности. В фермерских хозяйствах производство мяса, молока и яиц пока не нашло широкого распространения. Причина – высокие цены на материально-производственные запасы (корма, топливо, энергию), низкие возможности механизации животноводческого труда, неопределённая государственная политика в отношении поддержки отечественного фермерства. Обеспечить эффективность производства в таких условиях практически невозможно.

В качестве основных приоритетов государственной поддержки животноводства на ближайшую перспективу определены:

- применение перспективных энергосберегающих технологий содержания животных и птицы;
- увеличение производства полноценных кормов, комбикормов и премиксов;
- создание комплексов технических средств для высокомеханизированных и автоматизированных ферм с ресурсосберегающими безотходными технологиями;
- совершенствование племенной работы на базе специализированных хозяйств;
- реконструкция промышленных комплексов по производству мяса, молока, яиц;
- рост производства животноводческой продукции в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах.

При принятии решения об увеличении животноводческой продукции следует иметь в виду следующие направления:

- эффективное развитие молочного скотоводства на основе увеличения поголовья высокопродуктивных молочных пород и проведения комплекса мер по повышению продуктивности коров. И то и другое направление повышения эффективности требует, во-первых, серьёзных капитальных вложений, а во-вторых, некоторого периода времени (полтора-два года) до получения первых существенных результатов;
- развитие свиноводства, оно может быть эффективным прежде всего в тех регионах, где есть реальные возможности производства фуражного зерна и белковых кормов. Следует иметь в

виду, что во многих хозяйствах производственные мощности свиноводческих комплексов сохранены. Задача состоит в том, чтобы осуществить капитальные вложения в это производство и привести его в состояние, пригодное к эксплуатации, и обеспечить загрузку этих комплексов соответствующим количеством свиноголовья;

– в птицеводстве следует более полно использовать имеющиеся мощности птицефабрик яичного и бройлерного направления. Не секрет, что в начале 90-х годов в результате массового импорта мяса птицы американского производства отечественное птицеводство пришло в упадок. В настоящее время имеются достаточно резервы для увеличения поголовья птицы на ранее используемых мощностях, а также созданию предприятий по глубокой переработке продукции птицеводства;

– овцеводство и козоводство целесообразно развивать прежде всего в регионах с достаточным количеством естественных кормовых угодий.

При оценке эффективности животноводства применяются следующие показатели:

– удельный вес отдельных видов скота в общем поголовье хозяйства. При этом могут использоваться как абсолютные показатели – количество голов каждого вида животных, так и относительные, приведённые к количеству крупного рогатого скота, взрослым свиньям, овцам и т.д.;

– сумма производственных затрат в абсолютном выражении и в расчёте на 1 рубль реализованной (произведённой) продукции;

– уровень рентабельности реализованной продукции;

– продуктивность сельскохозяйственных животных. В зависимости от специализации животноводческих хозяйств в качестве показателя продуктивности используются: средний удой молока от одной коровы, средний настриг шерсти с одной овцы, средняя яйценоскость одной курицы-несушки, среднесуточный привес одной головы на откорме, средний размер выхода мёда на одну пчелосемью и т.п. Кроме того, рассчитывается показатель продуктивности по группе животных. На размер этого показателя влияют два фактора – изменение продуктивности по группам скота и изменение структуры поголовья;

– сумма прибыли в расчёте на одну голову скота или на 1 ц продукции;

– рентабельность продукции предприятия в целом. Здесь может рассчитываться как показатель рентабельности продукции (отношение – суммы полученной прибыли к общей себестоимости всей произведённой продукции), так и показатель рентабельности предприятия (отношение прибыли к сумме стоимости внеоборотных активов и материальных оборотных средств);

– норма прибыли – от показателя рентабельности эта норма прибыли, как уже отмечалось, отличается тем, что прибыль соотносится не с себестоимостью продукции или стоимостью активов, а с размером авансированного капитала. Этот показатель для отечественной экономики является сравнительно новым.

При расчёте отдельных показателей, характеризующих эффективность продукции животноводства, следует иметь в виду, что эта продукция состоит из двух частей: продукции, получаемой при хозяйственном использовании животных (молоко, шерсть, яйцо и др.) и продукции, получаемой в результате производства (выращивания) скота, – приплод, прирост, привес.

К продукции производства мяса относят вес реализованного для забоя на мясо скота в живом весе, а также мясо в убойном весе. В продукцию мяса в убойном весе входит вес туши без шкуры и субпродуктов 1 и 2 категории (головы, нижней части ног и внутренностей). Для целей оценки результатов и анализа бывает необходимо провести пересчёт живого веса скота в убойный. Точный пересчёт производят по коэффициентам, учитывающим породу и упитанность скота. Для укрупнённых приблизительных расчетов допускается использовать усреднённые коэффициенты: по крупному рогатому скоту – 48 %, по свиньям – 65 %, по овцам и козам – 42 %.

Важным показателем является суточный привес одной головы на откорме. Этот показатель определяется как отношение разницы между съёмочным (на дату снятия показателей посредством взвешивания или обмера) и постановочным (на дату постановки на откорм или на дату предыдущего взвешивания) весом к сумме кормо-дней за период откорма.

Показатель производство животноводческой продукции зависит от выбытия части поголовья по субъективным причинам – в результате падежей. Данный показатель, естественно, не может планироваться, но анализ его динамики и структуры необходим. Вплотную к оценке потерь животноводческих хозяйств примыкает оценка эффективности ветеринарных мероприятий. С точки зрения методологии, определение экономической эффективности мероприятий по предотвращению ущерба в любом случае является наиболее сложным видом расчётов, потому что предполагает сопоставление данных. В этом случае следует сопоставлять затраты на проведение ветеринарных мероприятий с суммами вероятного материального ущерба от падежей. Однако факторы, влияющие на уровень падежей, многочисленны и не всегда прямо зависят от объёма и качества ветеринарных мероприятий.

12. Экономика перерабатывающих отраслей

1. Специфика перерабатывающих отраслей АПК

2. Отраслевые особенности организации переработки сельскохозяйственного сырья

1. Специфика перерабатывающих отраслей АПК

Традиционно перерабатывающая промышленность не относилась к сельскому хозяйству. И лишь в начале 80-х годов была принята программа по развитию отрасли, началось постепенное объединение всех секторов производства и переработки продовольственной продукции в единую систему в государственных масштабах в оборот термина «агропромышленный комплекс». Начавшиеся рыночные преобразования прервали этот процесс и перевели его сначала на уровень межхозяйственных связей, ограниченного экономического района, а позже – и еще ниже – на уровень отдельных предприятий (комбинатов). В ходе реформирования происходит замена неэффективных и инертных прежних структур новыми – более гибкими и высокоэффективными. При этом в отрасли происходят следующие структурные преобразования перерабатывающих и смежных отраслей АПК; интеграция партнёров по производству, переработке и сбыту готовой продукции; концентрация производства продукции на эффективно функционирующих предприятиях, работающих в кооперации с малыми производствами; внедрение новых высокоэффективных безотходных технологий.

В настоящее время переработку сельскохозяйственного сырья можно осуществлять двумя путями:

- в специализированных предприятиях, связанных с сельскохозяйственными товаропроизводителями только хозяйственными связями (но не отраслевой принадлежностью);
- на сельскохозяйственных комбинатах, полный технологический цикл производственной деятельности которых может включать кормопроизводство, животноводство и переработку продукции сельского хозяйства. В наиболее развитых хозяйствах этот перечень может быть дополнен реализацией готовой продукции, то есть развитием собственной торговой сети.

Так как деятельность предприятий, официально не относящихся к отрасли сельского хозяйства, не входит в сферу нашего внимания, то в дальнейшем мы будем вести речь только о

комплексных сельскохозяйственных предприятиях, осуществляющих производство и переработку сельскохозяйственной продукции.

Экономическая целесообразность создания и расширения таких предприятий несомненна. Однако в ряде случаев могут иметь место факторы, существенно ограничивающие возможности переработки некоторых видов сырья непосредственно в местах производства.

Прежде всего, это пищевое сырьё, в большинстве своем – скоропортящиеся продукты, легко изменяющиеся под действием физических факторов, во многих случаях с высокой начальной стоимостью. Эти особенности пищевого сырья требуют соответственно, чтобы при его переработке предусматривались и соблюдались во время всего технологического процесса меры по предотвращению порчи продукта. Поэтому режимы обработки, с одной стороны, должны быть наиболее щадящими, обеспечивающими достижение определённой цели обработки, а с другой – минимально воздействовать на свойства продукта, при этом должен обеспечиваться максимальный выход готового продукта из единицы сырья.

Кроме того, имеются различия у сельскохозяйственного сырья растительного и животного происхождения (сырьё органического происхождения), обусловленные прежде всего их пищевой ценностью. Так, продукты животного происхождения (мясо, рыба, молоко, яйца и др.) по химическому составу наиболее приближены к потребностям живого организма. Их требуется меньше для покрытия расходов организма и, что особенно важно, вместе с ними поступают в организм более важные для человека соединения: аминокислоты, ферменты, микроэлементы, причём в наиболее усвояемой для организма форме. Однако из-за больших затрат на производство продукты животного происхождения как и изделия из него имеют высокую стоимость. Поэтому одним из критериев эффективности производства, перерабатывающего сырьё животного происхождения, является его экономия, выработка максимума продукции из единицы сырья. Способы сохранения растительных продуктов более проста и не так дорогостоящие.

Необходимость доработки и промышленной переработки продукции непосредственно на сельскохозяйственных предприятиях, в крестьянских (фермерских) хозяйствах обусловлена тем, что материально-техническая база сферы заготовок, хранения и переработки продукции вне сельскохозяйственного производства развита недостаточно.

Другим стимулом для их создания является то, что существующая система цен на сельскохозяйственное сырьё не соответствует системе цен на продукты её переработки. Кроме того, из-за несвоевременных платежей за сданную на переработку продукцию, сельхозтоваропроизводитель, продав её в переработанном виде, получает наличные деньги и может сразу пустить их в оборот.

В настоящее время для сохранения сельскохозяйственной продукции, предназначенной для реализации, повышения её качества и получения вследствие этого большей выручки сельскохозяйственные предприятия собственными усилиями осуществляют её товарную доработку. Так, товарная доработка картофеля, предназначенного для реализации на продовольственные цели, осуществляется на стационарных комплексно-механизированных картофелесортировальных пунктах. Процедура заключается в разделении картофеля на продовольственную и нестандартную (мелкую) фракции. Здесь же производится и затаривание его в контейнеры или мешки. Высокоэффективна также товарная доработка зерна, овощей и плодов в местах их производства.

Товарная доработка молока в местах его производства состоит в его очистке (фильтрации) и охлаждении до определённой температуры. Доработка проводится в специально оборудованных молочных отделениях при фермах. Этот технологический процесс

позволяет значительно увеличить сроки сохранности продукции и вывозить её один раз в сутки (например, молоко вечерней дойки хранится на ферме в охлаждённом виде до утра и вывозится вместе с молоком утренней дойки).

Следует отметить, что на молочных фермах США, Швеции, Нидерландов, Финляндии и других стран независимо от их размеров имеются специальные охлаждающие аппараты и ёмкости для охлаждения и хранения молока. Они позволяют сохранять молоко на фермах без ухудшения качества до 2-3 суток, что даёт возможность проводить сбор молока с двух-трех дневным интервалом, сокращая тем самым расходы на его транспортировку на перерабатывающие предприятия. Оптимальные маршруты и графики работы специализированного транспорта определяют здесь с помощью ПЭВМ.

На крупных сельскохозяйственных предприятиях значительная часть продукции, предназначенной для реализации, подвергается не только товарной доработке, но и промышленной переработке. Это относится прежде всего к малотранспортабельной продукции, а также к продукции, предназначенной для реализации непосредственно в торговую сеть и на предприятия общественного питания. Переработке подвергается также продукция, произведённая на сельскохозяйственных предприятиях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, удалённых от специализированных перерабатывающих предприятий и имеющих плохие пути сообщений.

На практике существуют два варианта организации переработки собственного сельскохозяйственного сырья в готовую продукцию, которые используют как крупные сельскохозяйственные предприятия, так и крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подворья. При первом варианте сельхозтоваропроизводители поставляют сырьё на действующие перерабатывающие предприятия на давальческих началах и получают от них обусловленную договором долю готовой продукции. Как правило, это давальческое сырьё растительного происхождения (зерно, семена масличных культур, сахарная свёкла).

При втором варианте товаропроизводитель пытается самостоятельно или путём кооперации с другими предприятиями построить небольшой и сравнительно недорогой цех по переработке сырья и выйти с готовой продукцией на рынок. Следует заметить, что переработка сельскохозяйственной продукции на малогабаритном оборудовании – сравнительно новая тенденция в перерабатывающих отраслях АПК. Она стала набирать силу с начала 90-х годов, когда активно шло формирование мелкотоварного производства: развивались крестьянские (фермерские) хозяйства, возрастала доля производства продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах населения в условиях кризиса общественного производства.

Перенос предприятий малой переработки к местам производства сельскохозяйственной продукции позволяет решить следующие актуальные проблемы АПК:

- сократить потери продукции при транспортировке и хранении, повысить её качество;
- сравнительно быстро переналаживать производство и менять номенклатуру выпускаемой продукции в соответствии с запросами рынка;
- демонopolизировать отрасль, передавая таким образом прибыль от реализации готовой продукции сельхозтоваропроизводителю, а не промежуточному звену – переработчику;
- уменьшить остроту проблемы, связанной с сезонностью производства и безработицей на селе;
- улучшить финансовые показатели деятельности сельхозтоваропроизводителей;
- пополнить местные бюджеты за счёт налоговых поступлений с предприятий, перерабатывающих сельхозсырьё в местах его производства.

К сожалению, процесс создания малых перерабатывающих цехов на селе идёт стихийно, без качественной проектно-сметной документации, без должного технологического и технико-экономического обоснования, при дефицитности специалистов по переработке сельхозпродукции. Поэтому в ряде случаев происходят досадные нарушения технологии, допускают некомплексную переработку сырья, большие затраты ручного труда и т.д.

Следовательно, прежде чем создавать цеха малой мощности по промышленной переработке в сельской местности, необходимо провести тщательную организационную

оценку проекта с точки зрения наличия сырьевой базы, ёмкости рынка и его заполненности этой продукцией в свежем виде, наличия постоянного и сезонного спроса на продукцию переработки, изучить сколько имеется конкурентов, каков уровень их цен на аналогичную продукцию, каковы будут издержки производства и станет ли товар конкурентоспособным. Необходимо также знать, какие потребуются инвестиции для организации перерабатывающего производства, каковы их источники, срок окупаемости и т.д. То есть, необходимо иметь детально разработанный бизнес-план производства. При этом следует так организовать данное производство, чтобы вложения окупались в максимально короткий срок и выручка от реализации переработанной продукции (с учётом дополнительных затрат, связанных с переработкой продукции, её хранением и реализацией потребителю) превосходила бы выручку от реализации свежей продукции.

2. Отраслевые особенности организации переработки сельскохозяйственного сырья

Производство хлеба и хлебопродуктов. В процессе производства хлеба и хлебопродуктов решающее значение имеет специфика готовой продукции, а именно – исключительно короткий срок, в течение которого продукция не теряет своих вкусовых качеств и товарного вида. Транспортировка выпеченного хлеба на расстояние свыше 100 км экономически нецелесообразна. В то же время предприятия, специализирующиеся на выращивании зерна, способны обеспечить потребности в своей продукции территории, в ряде случаев значительно превосходящей рамки административно-территориального образования. Еще одним негативным фактором является необходимость хранения зерна практически в течение всего календарного года. Организации, занимающиеся выращиванием зерна, как правило, не имеют необходимых мощностей для обеспечения хранения всей заготовленной продукции – это делается на специализированных элеваторах. Тем не менее весьма эффективным может оказаться (и в большинстве хозяйств это так) создание небольшой хлебопекарни при сельскохозяйственном предприятии с мощностью, обеспечивающей потребности данного населенного пункта. Отсутствие посредников, минимальные транспортные расходы и некоторые другие экономически выгодные факторы вполне могут обеспечить высокую конкурентоспособность произведенной продукции и прибыльность хлебопекарни. В том случае, когда пекарня является структурным подразделением сельскохозяйственного предприятия, дополнительно полученная прибыль способна улучшить все показатели финансово-хозяйственной деятельности такого предприятия. Следует подчеркнуть, что мы не рассматриваем производство из зерна продукции сравнительно длительного хранения (печенье, галеты, сушки и т.п.) потому что, во-первых, производство такой продукции является, как правило, дополнительным к производству хлеба, во-вторых, такое производство требует осуществления весьма крупных капитальных вложений с неясными перспективами окупаемости и, наконец, в-третьих, спрос на эту продукцию непостоянен, зависит от множества факторов и, следовательно, дать однозначную оценку плановой рентабельности подобного производства практически невозможно.

Мукомольная промышленность. Данный вид переработки зерна вплотную примыкает к производству хлеба и хлебопродуктов. Разница в том, что, если производство хлеба можно обеспечить в рамках одного небольшого предприятия, то мукомольное производство необходимо выделить в структурное подразделение сельскохозяйственного предприятия и этот процесс должен быть обоснован соответствующими технико-экономическими расчетами. Здесь определяющим фактором является необходимость наличия парка специализированной автомобильной техники (или – при наличии непосредственного выхода к железной дороге – специализированного вагонного парка). Кроме того, с точки зрения сохранности мука является довольно специфическим продуктом, и срыв договорных обязательств на срок более трех месяцев может привести к серьезным материальным потерям и даже к банкротству. Следовательно, производство муки в ближайшей перспективе останется исключительной прерогативой крупных специализированных предприятий, имеющих налаженные

хозяйственные связи со сбытовыми или торгующими организациями. Разумеется, все сказанное имеет отношение только к переработке муки в промышленных масштабах. При создании собственной хлебопекарни небольшое мукомольное производство просто необходимо, и оно не требует больших материальных и финансовых затрат.

Производство молока и молочных продуктов. Совсем недавно, до перехода на современные технологии, позволяющие производить обработку молока, обеспечивающие его сохранность в течение нескольких недель и даже месяцев, вопрос о первичной обработке молока и его разливе для реализации зависел от возможностей сбыта полученной продукции в течение определенного, очень жесткого срока. В настоящее время проблема сбыта также весьма актуальна, но сроки, и, следовательно, удаление покупателей от места переработки, уже могут не иметь решающего значения. Что же касается производства масла, то оно может изготавливаться даже в домашних условиях. Раньше, практически в любом колхозе или совхозе создавали свой маслозавод, который обеспечивал продукцией население не только своего района, села и т.п., но и других поселений. В отсутствие промышленных холодильников проблема сохранения продукции решалась посредством создания ледников.

Строительство масло- и сырозаводов является весьма перспективным направлением для использования капитала и способно принести ощутимые прибыли в сравнительно короткие сроки. В том случае, когда маслозавод создается при сельскохозяйственном предприятии, определяя экономическую эффективность такого производства, следует учесть и возможность использования отходов (пахта, обрат и т.п.) для кормления скота. Комплексное использование продукции животноводства является существенным фактором снижения себестоимости и, следовательно, получения дополнительной прибыли.

В качестве направлений, позволяющих повысить эффективность развития молокоперерабатывающих предприятий или подразделений, следует иметь в виду и совершенствование ассортимента молочной продукции за счет увеличения выпуска продуктов повышенной пищевой и биологической ценности, обогащенных белковыми, витаминными и растительными компонентами.

В зависимости от расположения цехов по переработке молока относительно рынка сбыта и степени насыщенности рынка теми или иными видами молочной продукции возможно производство питьевого молока, либо молочных продуктов, способных выдержать дальние и длительные перевозки (сливочное масло, сыры, молочные консервы и др.). Так, производство питьевого молока (разливного или расфасованного в мелкую тару – бутылки, пакеты и др.) получило развитие там, где осуществляется реализация молока по договорам непосредственно в торговую сеть, на предприятия общественного питания или через собственную торговую сеть (магазины, палатки и т.д.).

Мясопереработка. Во всех областях России издревле был освоен богатый ассортимент мясной продукции. Применение различных технологий обработки позволяет выпускать продукцию с различным сроком хранения, с различной себестоимостью и пользующуюся спросом именно на том потребительском рынке, к которому тяготеет данное сельскохозяйственное предприятие. Поэтому целесообразность организации такого производства сомнений не вызывает. Помимо возможности непосредственно реализовывать выработанную продукцию и получать столь необходимые в нынешней ситуации денежные средства, комплексная переработка сырья позволяет существенно увеличить экономическую эффективность его производства.

При создании мясоперерабатывающих производств в сельской местности должно предусматриваться применение технологий, обеспечивающих глубокую переработку мяса и использование отходов производства. По расчётам специалистов, производство разделанного и расфасованного мяса уменьшает его потери на 25 %, а затраты на хранение и транспортировку – в 2–2,5 раза. В результате при том же объёме поступающего на переработку скота можно увеличить выход мясных продуктов в 1,5 – 2 раза. Между тем потери крови даже на крупных мясокомбинатах достигают 30%, а более чем половина их не имеет цехов по выработке мясо-костной муки.

Производство сахара. Организовать подобные производства на малом предприятии или в масштабах фермерского хозяйства вряд ли возможно, так как это связано с необходимостью больших капитальных вложений. Однако на крупных сельскохозяйственных предприятиях такое производство может функционировать весьма эффективно. Разумеется, создавать технологические линии по производству сахара имеет смысл только в тех хозяйствах, которые специализируются на выпуске сахарной свеклы или иной продукции, пригодной для данного производства.

Производство растительного масла. Данный вид производства, напротив, не требует больших затрат по организации. Вместе с тем следует подчеркнуть, что сельскохозяйственное предприятие, специализирующееся на выращивании подсолнечника (и других масличных культур), в течение одного сезона может оперативно отреагировать на любые изменения в рыночной ситуации – увеличить или уменьшить посевные площади, изменить состав применяемых семян и т.п.

Приведенный перечень не исчерпывает всех направлений, по которым осуществляется переработка сельскохозяйственной продукции. Другие виды переработки не носят столь распространенного характера, и решение об организации соответствующего производства – в масштабах сельскохозяйственного предприятия, осуществляющего выращивание или производство сырья либо на специализированных предприятиях – принимается в каждом случае с учетом конкретной экономической ситуации и рыночной конъюнктуры.

При принятии решения об авансировании капитала в производство продуктов питания следует иметь в виду, что, по оценкам специалистов, в самое ближайшее время может появиться устойчивый спрос на продукты, не являющиеся традиционными для отечественной промышленности, но завоевавшие прочные позиции за рубежом. В связи с этим мясной промышленности следует увеличить производство копченостей, полуфабрикатов, выпуск продукции в фасованном и упаковочном виде; молочной промышленности необходимо увеличить объем и расширить ассортимент цельномолочных продуктов, сыров, организовать производство йогурта, других продуктов с плодоовощными добавками, паст на основе сыров, диетических молочных продуктов.

Отечественным предприятиям по производству продуктов питания следует шире применять нетрадиционные виды сырья: сою, препараты белка на основе ее переработки, пектин, сахарозаменители, ферменты, ароматизаторы и другие пищевые добавки различного функционального назначения; уделить внимание выработке сахара из крахмалосодержащего сырья (кукурузы, картофеля) и нетрадиционных видов сырья (сорго, топинамбур и др.).

Целесообразно расширить отечественную базу производства кондитерских изделий на основе использования растительного сырья, наладить производство продуктов питания из картофеля и быстрозамороженной плодоовощной продукции; производство фруктово-овощных порошков, пектина – из растительного сырья и отходов производства соков. Крайне необходимо восстановить производство традиционных для России напитков на основе натуральных экстрактов из клюквы, брусники, облепихи и т.п.

Новый импульс должно получить производство тары и тароупаковочных материалов.

8. Согласование рабочей программы

Соответствует учебному плану, утвержденному Ученым советом ФГБОУ
ВО Новосибирского ГАУ, протокол от «29» сентября 2022 г. № 7

Рабочая программа обсуждена и утверждена
на заседании кафедры
протокол от «12» сентября 2022 г. № 2

Заведующий кафедрой, д-р экон.
наук, профессор

(должность)


подпись

Е.В.Рудой

ФИО

Председатель учебно-методического
совета (комиссии)

(должность)


подпись

О.Г. Антошкина

ФИО