

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ОСНОВЫ АГРОБИЗНЕСА

Учебное пособие

НОВОСИБИРСК 2022

УДК

ББК

Составители: канд. экон. наук Баскаков С.М., канд. экон. наук, доцент Завальнюк А.В., канд. экон. наук Рюмкина И.Н., канд. экон. наук Быков А.А., старший преподаватель Цынгueva В.В., старший преподаватель Завальнюк Е.Ю.

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Суханова И.Ф. (Саратовский ГАУ), кандидат экономических наук Антошкина Ольга Геннадьевна (Новосибирский ГАУ)

Основы агробизнеса: учебное пособие / Баскаков С.М., Завальнюк А.В., Рюмкина И.Н., Быков А.А., Цынгueva В.В., Завальнюк Е.Ю. Новосибирск: 2022. – 128 стр.

Учебное пособие предназначено для освоения теоретических знаний и практических умений для изучения основ агробизнеса в отрасли. В нем приведены основные аспекты развития агробизнеса России. Рассмотрены вопросы характеризующие предпринимательскую деятельность и факторы которые влияют на эффективность работы предприятий сферы АПК.

Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений обучающихся на агрономических специальностях.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Тема 1. «Проблемы и тенденции развития агробизнеса в РФ»	6
1.1. Проблема диспаритета цен в агробизнесе России.	6
1.2. Экспорт и импорт продовольственной продукции.....	15
Контрольные вопросы:	27
Тема 2. «Сельское хозяйство РФ. Проблемы развития сельского хозяйства» ...	28
2.1. Современное состояние сельского хозяйства РФ по сравнению с другими странами мира.....	28
2.2. Ключевые проблемы развития российского сельского хозяйства.....	32
Контрольные вопросы:	37
Практические задания:.....	37
Тема 3. «Агробизнес на продовольственных рынках растениеводческой продукции».....	41
3.1. Особенности бизнеса в производстве, хранении, переработке и реализации растениеводческой продукции и продуктов её переработки.....	41
3.2. Особенности товарной политики и политики ценообразования. Товародвижение и стимулирование продаж продукции растениеводства.	49
Контрольные вопросы:	54
Практические задания:	54
Тема 4. «Организация межхозяйственных и экономических связей в сфере производства, хранения, и реализации сельскохозяйственной продукции»	56
4.1. Сущность экономического механизма развития межхозяйственных связей	56
4.2. Организация межхозяйственных связей в сфере производства, переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции	63
Контрольные вопросы:	71
Практические задания:.....	71
Тема 5. «Собственность и формы бизнеса в сельском хозяйстве РФ».....	76
5.1. Сущность собственности и ее виды в АПК.	76
5.2. Формы бизнеса в сельском хозяйстве (индивидуальная, партнерская, кооперативная и корпоративная).....	81

Контрольные вопросы:	94
Практические задания:	95
Тема 6. «Инвестиции в агробизнесе и повышение их эффективности».....	100
6.1. Сущность, виды и формы инвестиций в экономике.....	100
6.2. Современный уровень и тенденции инвестирования в АПК. Факторы и пути повышения экономической эффективности инвестиций в АПК.	106
Контрольные вопросы:	113
Практические задания:	113
ГЛОССАРИЙ	115
Литература	126

ВВЕДЕНИЕ

Агробизнес как экономическая деятельность способствует развитию сельских территорий – повышению доходов населения и увеличению налоговых поступлений в местные бюджеты, решению проблемы занятости в малых и средних поселениях. Эта деятельность, получившая развитие, весьма сложна и многообразна.

В экономике основной фактор развития – человеческий потенциал, главной частью которого являются знания, полученные в современной системе образования.

Учебное пособие «Основы агробизнеса» предназначено для освоения теоретических знаний и практических умений для изучения основ агробизнеса в отрасли. В нем приведены основные аспекты развития агробизнеса России. Рассмотрены вопросы характеризующие предпринимательскую деятельность и факторы, которые влияют на эффективность работы предприятий сферы АПК.

Тема 1. «Проблемы и тенденции развития агробизнеса в РФ»

1.1. Проблема диспаритета цен в агробизнесе России.

Аграрный сектор в силу своих особенностей, выражающихся в ограниченности природных ресурсов, зависимости от влияния климатических факторов, сезонности производства, относительно низкой доли в конечной цене продукции, является одной из наименее доходных отраслей мировой экономики. Даже при наличии благоприятных природных условий агропромышленный комплекс может функционировать стабильно и прибыльно только при значительной поддержке государства. В связи с этим состояние АПК во многом зависит от продуманности и успешного выполнения наиболее важных направлений аграрной политики государства, ключевым звеном которой являются ценовые регуляторы. Развитие событий в агропромышленном комплексе России в 90-х годах стало подтверждением данного утверждения.

Структурно агропромышленный комплекс (АПК) состоит из 3 сфер: **Сфера № 1** – Отрасли, производящие средства производства для сельского хозяйства (сельскохозяйственное машиностроение, производство удобрений, станков и оборудования); **Сфера № 2** – Сельское хозяйство (производство растениеводческой и животноводческой продукции); **Сфера № 3** - Отрасли по переработке сельскохозяйственного сырья, хранения и реализации конечной продукции.

Одним из главных сдерживающих факторов развития аграрной сферы, укрепления ее финансового состояния является глубокое нарушение товарообмена между сельским хозяйством и работающими на него отраслями промышленности.

Необходимо отметить, что диспропорции в ценообразовании на продукцию сельского хозяйства и продукцию других отраслей АПК имели место на протяжении всей истории XX века, начиная с коллективизации и заканчивая аграрными реформами 90-х годов.

Диспаритет цен – это процесс нарушения (разбалансированности, диспропорциональности) соотношения уровней цен на продукцию сельского хозяйства и промышленную продукцию (а также и других отраслей макроэкономики).

Основным показателем, при помощи которого можно оценить динамику цен на продукцию сельского хозяйства и промышленного производства, является индекс паритета цен ($I_{\text{пц}}$). Он представляет собой отношение индекса цен на продукцию сельского хозяйства к усредненному индексу цен на ресурсы промышленного происхождения:

$$I_{\text{пц}} = I_{\text{сх}} \div I_{\text{пром}} \times 100\% \quad (1)$$

где:

$I_{\text{сх}}$ – индекс цен на продукцию сельского хозяйства;

$I_{\text{пром}}$ – индекс цен на ресурсы промышленного происхождения для сельского хозяйства.

Из-за ошибок государства в ценовой политике в 1992-1996 гг. в России сформировалась саморазрушающаяся система отношений между тремя сферами АПК, куда можно включить и торговлю продуктами питания. Сельскохозяйственное производство, менее конкурентоспособное и организованное, действуя в режиме свободного ценообразования, выступает донором монополизированных смежных отраслей, чему способствует отсутствие регулирования, слабая защита и поддержка сельского хозяйства со стороны государства.

Интересы сельских товаропроизводителей в области ценообразования не ограничиваются только реализацией их собственной продукции. Для них крайне важны и цены на приобретаемые ими средства производства: от этого зависят и абсолютная величина затрат, и их соотношение с доходами, а значит, и возможная рентабельность хозяйствования.

Главной причиной возросшего диспаритета цен в АПК в период формирования рыночных взаимосвязей стала деформация экономических отношений между сельскими товаропроизводящими хозяйствами и

монополистами-поставщиками средств сельскохозяйственного производства, а также переработчиками (сбытовиками) сельхозпродукции. Разрушение системы централизованного ценообразования на продукцию сельского хозяйства и АПК в целом привело к доминированию (монополизму) предприятий первой и третьей сфер АПК. В результате диспаритет цен резко углубился, что вызвало усиленное падение доходов и ухудшение условий воспроизводства в сельском хозяйстве.

Резкое ухудшение условий межотраслевого товарообмена привело не только к значительному спаду агропромышленного производства, но и к парализации отечественного тракторного и сельскохозяйственного машиностроения. В результате возник и достиг невиданных масштабов диспаритет цен на реализованную продукцию сельского хозяйства и приобретаемые сельхозтоваропроизводителями материально-технические ресурсы и услуги. В течение последних 15 лет цены на материально-техническую продукцию для села росли в 4-5 раз быстрее по сравнению с ростом цен на его собственную продукцию. Особенно большой рост цен был на наиболее важные виды продукции: газ – в 5 952 раза, дизельное топливо – в 36 549, бензин Аи-92, Аи-80 – соответственно в 40 600 и 47 541, минеральные удобрения – в 9571 раз.

Общая тенденция в изменении соотношения цен на продукцию сельского хозяйства и материально-технические ресурсы, поступающие в отрасль из промышленности, просматривается в динамике индекса цен. Последний представляет собой отношение индекса цен реализации сельскохозяйственной продукции к индексу цен на продукцию и услуги, приобретенные селом (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Динамика индексов цен в секторах экономики РФ за период с 2010 по 2020 гг., %¹

Показатели	Годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Индекс цен на продукцию сельского хозяйства	106,5	118,6	99,5	107,8	107,9	114,1	103,8	97,7	99,2	108,4	100,7
Индекс цен производителей промышленной продукции	109,1	112,0	106,2	110,0	104,8	115,5	104,4	100,5	107,5	104,3	104,2
Индекс паритета цен	97,6	105,9	93,7	98,0	102,9	98,8	99,4	97,2	92,3	103,9	96,6

Как видно из полученных данных, только в 2011, 2014 и в 2019 годах цены в сельском хозяйстве росли быстрее чем в промышленном секторе. При этом за указанный период общий рост цен в промышленном секторе составил 78,5%, в то время как сельскохозяйственная продукция подорожала только на 64,2%.

Нарушение паритета цен закономерно приводит к оттоку ресурсов из отрасли. В период экономических кризисов, когда цены на сельскохозяйственные товары резко падают, разрыв в доходах сельского хозяйства и других отраслей углубляется. Поэтому сельское хозяйство нуждается в поддержке со стороны общества в лице государства. Диспаритет цен оказал существенное влияние на динамику показателей себестоимости и цены реализации сельхозпродукции.

Анализ представленных данных свидетельствует о том, что современное состояние рынка АПК характеризуется увеличением в структуре реализации доли рыночных каналов сбыта продукции, низким платежеспособным спросом населения, неразвитостью системы сбыта, сохранением монополизма предприятий первой и третьей сфер АПК, диктатом посреднических торговых-снабженческих структур, нестабильностью цен, незащищенностью отечественных товаропроизводителей от внешнего рынка. Все это, в свою

очередь, отрицательно влияет на уровень производства продукции в отраслях АПК.

Среди основных факторов, оказывающих негативное влияние на финансово-экономическое положение АПК и приводящие к росту диспаритета цен являются:

1. Низкая рентабельность 2 сферы АПК (непосредственно сельское хозяйство).
2. Неприемлемо низкие закупочные цены на сельхозпродукцию, не соответствующие произведенным затратам.
3. Изношенность материально-технической базы АПК.
4. Невозможность ее обновления из-за недостатка (отсутствия) финансовых средств, как собственных, так и бюджетных.
5. Высокие ставки налогов и процентов по кредитам для сельскохозяйственных товаропроизводителей.
6. Низкая неплатежеспособность потребителей продукции АПК.

Сохраняющийся диспаритет цен между I и II, II и III сферами АПК приводит к все большему свертыванию сельскохозяйственного производства. Сельскохозяйственные предприятия, не имея высокой прибыли от своей основной деятельности, в несколько раз уменьшили объем приобретаемых средств производства, что в 4 – 7 раз сократило объем производства и услуг, оказываемых предприятиями I сферы АПК.

Несмотря на некоторые позитивные сдвиги, в целом сельские товаропроизводители по сравнению с другими отраслями по-прежнему остаются в худших условиях. Темпы роста цен на сельхозтехнику, оборудование и другую промышленную продукцию по-прежнему опережают темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию. Диспаритет цен в процессе товарного обмена сельского хозяйства с другими отраслями экономики, копившийся несколько десятков лет, хотя и несколько сглаживается, но окончательно не устранен.

Сохранение существующего ценового механизма и безучастное отношение к этому государства может привести практически к полному разрушению АПК и потере Россией продовольственной, экономической и политической независимости, еще большему снижению уровня материального благосостояния населения и разрушительным социальным взрывам.

Данное обстоятельство в очередной раз приводит нас к выводу о необходимости государственного контроля за уровнем цен. Целесообразно сформулировать основные методы и правовые основы такого контроля, сделать его процедуру ясной и оперативной, а осуществлять его должны либо уже действующие административные подразделения различного уровня, либо общественные потребительские организации. Решающий момент – четкое формулирование условий, при которых возникает необходимость во вмешательстве.

Подтверждением указанному являются статистические данные, представленные на рис. 1.1, где цены на пшеницу в течение трех лет имели разнонаправленную динамику, в том числе в 2017 и 2018 году снижались в среднем на 13-18%, в то время как в этот же период ГСМ устойчиво дорожали из года в год в среднем более чем в 1,5 раза чем стоимость российского зерна.

Обращает на себя внимание и несправедливое ценообразование в сфере обеспечения сельскохозяйственного производства электроэнергией, стоимость которого в АПК более чем в 3 раза выше чем в промышленности.

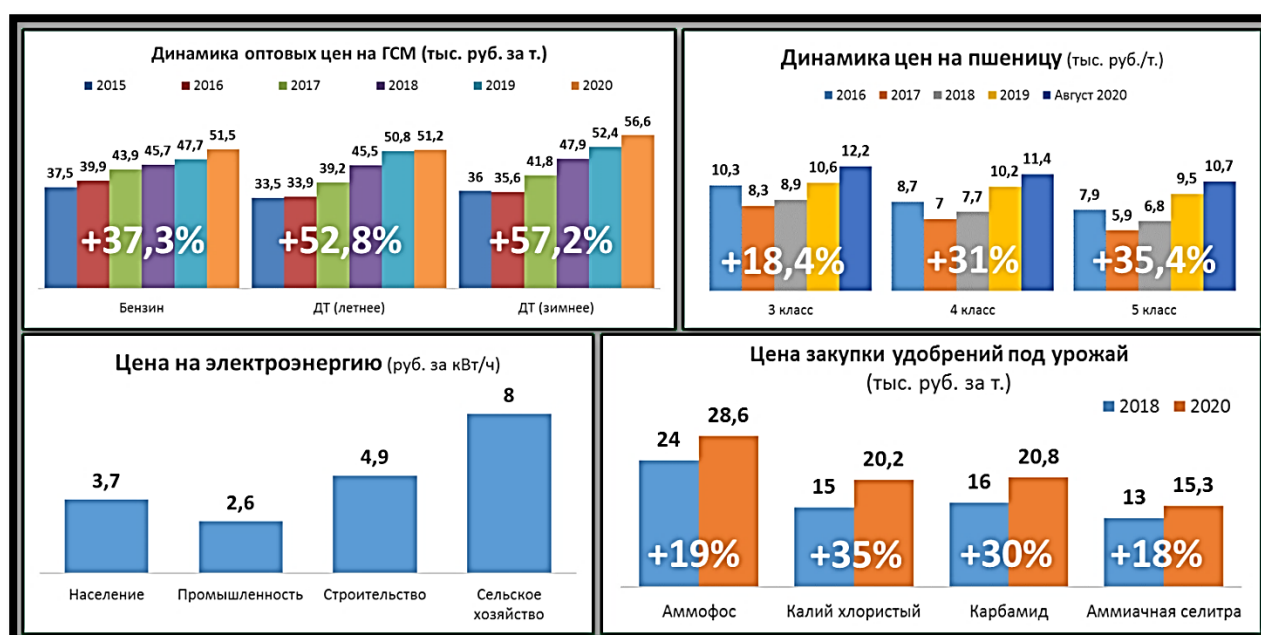


Рисунок 1.1 – Диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию за период с 2015 по 2020 гг.

Для обеспечения взаимовыгодности товарного обмена между партнерами аграрного рынка и, следовательно, преодоления диспаритета цен требуется использование различных методов государственного регулирования ценообразования как прямого непосредственного, так и косвенного опосредованного воздействия.

Прямые воздействия государства на дисбаланс цен в АПК должны включать:

- 1) регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленных предприятий;
- 2) установление жесткого контроля за формированием цен для предприятий, производящих и реализующих материально-технические ресурсы селу.
- 3) применение коэффициентов соотношения цен на сельскохозяйственное сырье и производимую из него конечную продукцию;
- 4) регулирование государством цен и тарифов естественных монополий;

5) учет реальных затрат основной массы сельских товаропроизводителей при формировании закупочных цен и возмещении затрат на уровне общественно необходимых;

6) использование дотаций и компенсаций на продукцию аграрного сектора из федерального и региональных бюджетов.

Косвенное регулирование ценового диспаритета государством должно включать:

1) льготы по налогообложению для предприятий промышленности ограничивающих, или снижающих цены на свою продукцию, реализуемую селу;

2) кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей с применением льготной ставки процента, развитие кредитной кооперации на селе;

3) поставки промышленных средств производства аграрному сектору по лизингу;

4) использование механизмов закупочных и товарных интервенций с целью стабилизации внутреннего продовольственного рынка и обеспечения нормальной доходности агропромышленным предприятиям;

5) применение пороговых цен, установление импортных и экспортных пошлин и квот, лицензирование внешнеторговой деятельности; поддержка экспорта отечественной продукции; регламентация зарубежных инвестиций в АПК;

6) установление единых правил функционирования рынков, создание общей рыночной инфраструктуры (межрегиональных бирж, оптовых рынков и т.д.), установление режима беспрепятственного перемещения товаров по всей территории страны;

7) формирование единой антимонопольной политики;

8) информационное обеспечение АПК, включая создание информационно-торгово-финансовых систем на основных продовольственных

рынках; пропаганду и продвижение отечественной продукции за рубежом; информационную поддержку проведения аграрной политики.

В целом государство должно устанавливать правила поведения на рынке хозяйствующих субъектов и влиять своими нормативно-правовыми актами на условия функционирования предприятий. Поэтому первейшей задачей государства является разработка стабильной и сбалансированной правовой базы, обеспечивающей товаропроизводителям соответствующие правила поведения на текущий момент и перспективу.

Перед сельхозтоваропроизводителями стоит очень сложная задача разработать и в кратчайшие сроки запустить механизм ценообразования, который бы способствовал динамичному развитию сельского хозяйства, обеспечивал более высокие темпы экономического роста и был направлен на эффективное функционирование I и III сфер АПК.

В качестве первоочередных рыночных мер по совершенствованию ценообразования в АПК следует выделить:

1) развитие системы перспективного планирования и прогнозирования цен и межотраслевых пропорций обмена;

2) создание интеграционных формирований с участием перерабатывающих предприятий, а также местных предприятий I сферы АПК по техническому и агрохимическому обслуживанию сельского хозяйства. Это в значительной степени устранил антагонизм интересов и заставит предприятия всех трех сфер АПК работать на единую цель и на конечную продукцию;

3) интенсификацию сельскохозяйственного производства;

4) развитие инфраструктуры рынка, внедрение биржевых механизмов торговли;

5) развитие маркетинга и страхования рисков в сельском хозяйстве;

6) информационное обеспечение рынков, применение новых сетевых рыночных технологий.

Наиболее важными вопросами при разработке ценовой стратегии является проведение следующих расчетов и работ:

1) определение оптимальной величины затрат на производство и сбыт продукции для получения прибыли, при имеющейся (или потенциально доступной) технологии производства и возможном уровне цен реализации;

2) установление полезности (потребительских свойств) товара для потенциальных покупателей, его преимуществ, а также мер по обоснованию соответствия уровня цен потребительским свойствам товара;

3) определение величины объема продаж продукции, при которой производство будет наиболее прибыльным.

1.2. Экспорт и импорт продовольственной продукции.

Применительно к продовольственной проблематике различаются две основных концепции экспорта (вывоза из страны) и импорта (ввоза в страну) продовольствия: первая концепция предполагает, что все что не потребляется внутри государства – экспортируется, то чего не хватает – импортируется, в то время как вторая концепция непосредственно связана с мировыми ценами на конкретные продукты питания – если мировые цены на продовольствие выше внутренних, то оно экспортируется, если наоборот – импортируется.

Специфика АПК России до 2014 года была связана с приоритетным экспортом из страны зерна и зерновых культур и импортом в страну мяса, молока и продуктов их переработки (колбасы, сыры и т.п.), а также фруктов, ягод и овощей. При этом уровень импорта продовольствия в страну по отдельным наименованиям продовольственных товаров составлял до 40% от общего количества потребляемых гражданами России продуктов питания. Основными экспортными партнерами России были Турция, Египет, Иран, Бангладеш и Саудовская Аравия, на общую долю которых в 2019-2020 году приходилось более 50% экспорта российской пшеницы (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Структура экспорта пшеницы РФ в 2016 – 2020 гг.

В то время как ключевыми импортными партнерами выступали страны ЕС, Турция, Китай, Казахстан, Беларусь, Египет (рис. 1.3).

ПОЗИЦИЯ В 2020 ГОДУ	СТРАНА	ОБЪЕМ ИМПОРТИРОВАННОЙ ИЗ РОССИИ ПРОДУКЦИИ АПК (МЛН ДОЛЛ.)
1	ЕС	4 444
2	Турция	4 330
3	Китай	3 529
4	Казахстан	2 777
5	Южная Корея	2 482
6	Беларусь	1 844
7	Египет	1 836
8	Украина	884
9	Узбекистан	812
10	Азербайджан	720

Рисунок 1.3 – География импорта в РФ продовольственных товаров
в 2020 г., % млн долл.

В 2014 году против Российской Федерации странами Запада были инициированы и введены необоснованные экономические санкции, ответом на которые стало продолжающееся до настоящего времени продовольственное эмбарго тех государств, которые поддерживали санкционную политику против России. Как следствие только за период с 2014 по 2020 год импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья в РФ снизился практически на треть – 29,1% с 39,9 до 28,3 млрд долларов США, одновременно с этим российский экспорт вырос на 55,1% (рис. 1.4, 1.5).

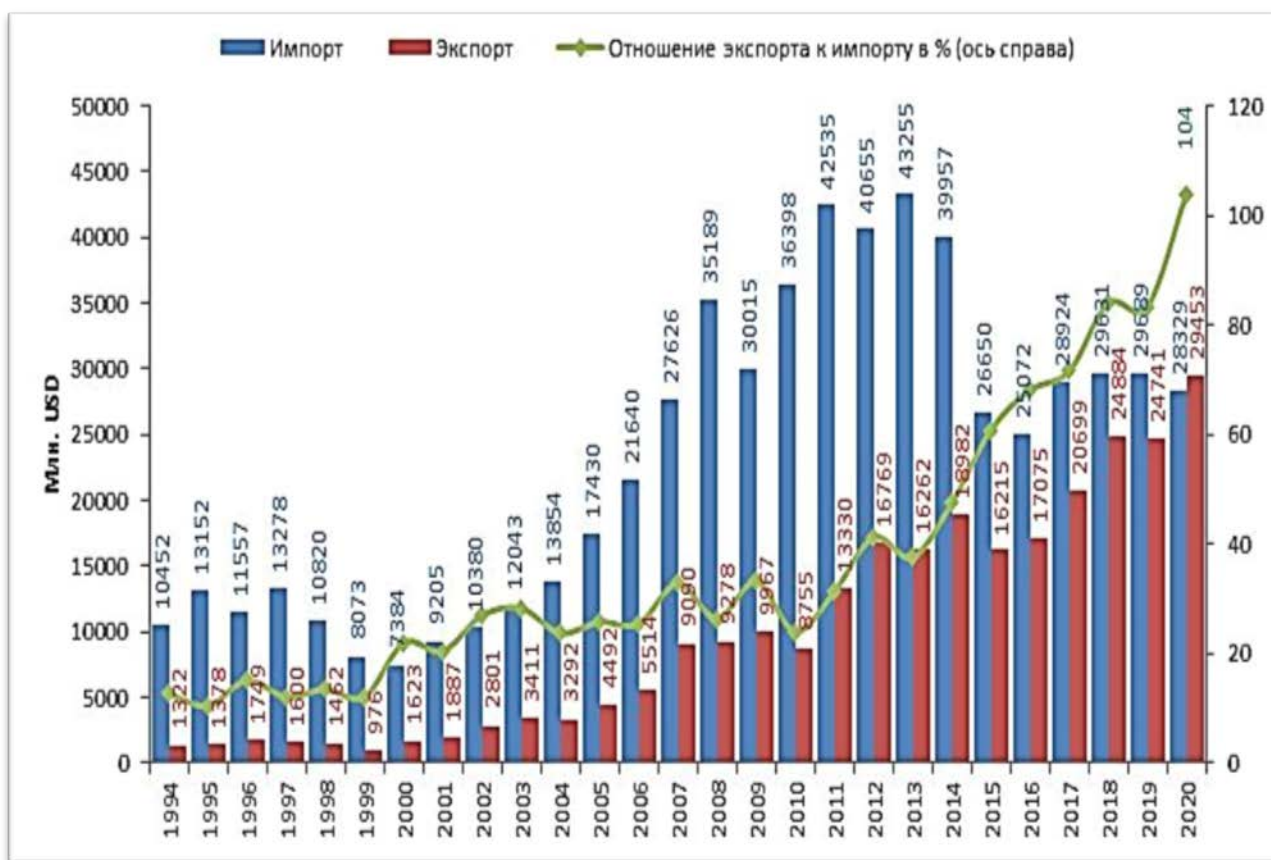


Рисунок 1.4 – Динамика российского экспорта и импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в 1994-2020 гг., млн. долларов США²

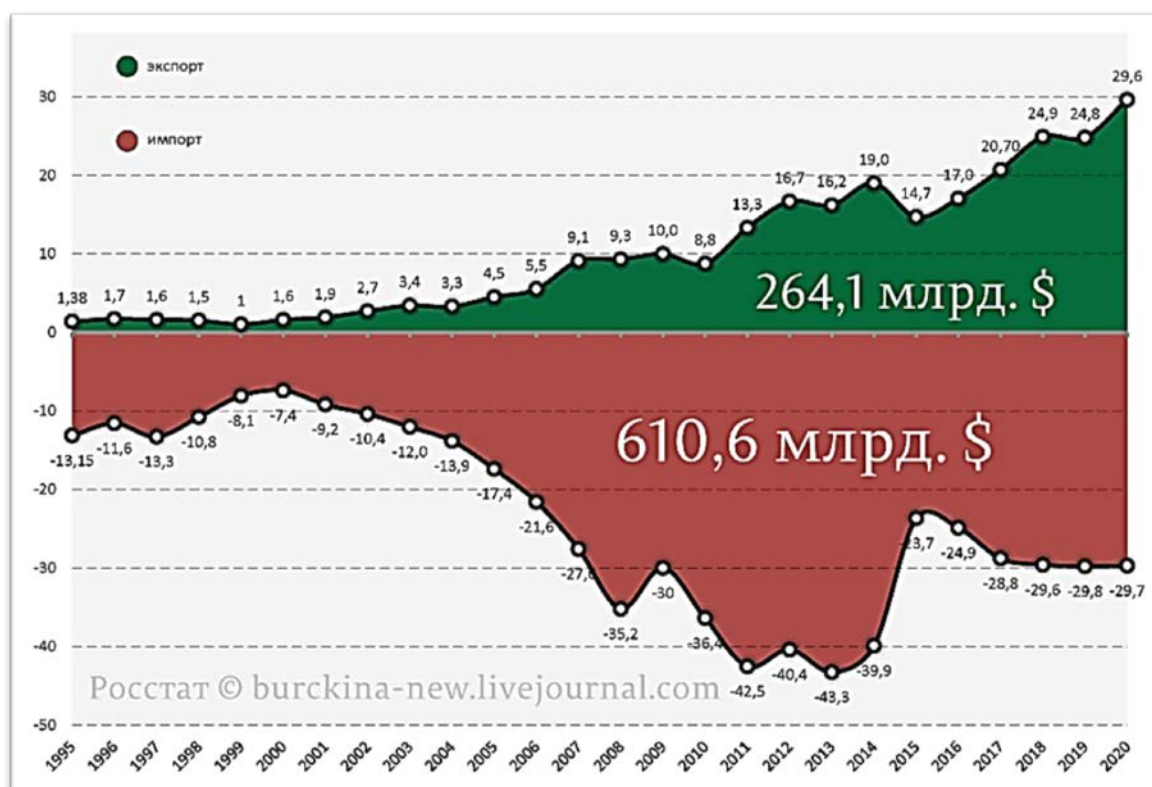


Рисунок 1.5 – Динамика российского экспорта и импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в 1995-2020 гг., млн. долларов США³

Принятие административных заградительных мер позволило освободить достаточно существенную нишу российского продовольственного рынка для отечественных сельскохозяйственных производителей, что послужило стимулом для наращивания производства продовольствия внутри страны. Благодаря этому за указанный период темпы роста производства продовольствия в стоимостном выражении отечественным АПК составили около 10% ежегодно и к 2020 году достигли показателя +60,4% по отношению к 2014 году. При этом, рост производства продовольствия отчетливо наблюдается во всех видах хозяйств (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Динамика производства продукции сельского хозяйства по видам хозяйств в Российской Федерации с 2014 по 2020 гг. в фактически действовавших ценах, млрд рублей

Показатели	Годы						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Хозяйства всех категорий							
Продукция сельского хозяйства, в том числе:	4031,1	4794,6	5112,3	5109,5	5348,8	5907,9	6468,8
растениеводства	1986,7	2487,3	2710,3	2599,7	2756,1	3160,0	3612,7
животноводства	2044,4	2307,3	2402,0	2509,8	2592,7	2747,9	2856,1
Сельскохозяйственные организации							
Продукция сельского хозяйства, в том числе:	2083,0	2588,6	2818,4	2818,5	3022,1	3438,5	3787,0
растениеводства	940,7	1263,9	1428,4	1336,3	1438,8	1730,0	2021,8
животноводства	1142,3	1324,7	1390,0	1482,2	1583,3	1708,5	1765,2
Хозяйства населения							
Продукция сельского хозяйства, в том числе:	1538,4	1654,9	1659,2	1655,4	1656,7	1665,7	1717,6
растениеводства	730,8	781,4	768,9	764,2	787,1	780,0	798,2
животноводства	807,6	873,5	890,3	891,2	869,6	885,7	919,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Продукция сельского хозяйства, в том числе:	409,7	551,1	634,7	635,6	670,0	803,7	964,2
растениеводства	315,2	442,0	513,0	499,2	530,2	650,0	792,7
животноводства	94,5	109,1	121,7	136,4	139,8	153,7	171,5

Как следствие импорт продовольствия в Россию снизился практически по всем наименованиям продуктов питания (табл. 1.3).

Таблица 1.3 - Доля импорта отдельных продуктов питания в РФ в 2014-2021 гг., %

Наименование товара	Годы							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Мясо и птица, включая субпродукты	19,6	13,4	11,0	10,5	7,5	7,3	5,8	5,6
Говядина, включая субпродукты	59,1	50,3	43,5	44,6	37,9	36,1	31,5	27,6
Свинина, включая субпродукты	17,0	12,3	9,6	9,9	2,1	3,0	0,2	0,2
Изделия колбасные	2,4	1,2	1,5	1,6	1,6	1,1	1,2	1,3
Масла животные	35,7	25,8	24,8	27,0	18,0	26,6	30,2	29,5
Сыры	40,6	23,0	29,6	27,1	27,8	30,1	30,8	32,5
Мука	1,0	0,6	2,1	1,5	0,9	1,0	0,5	1,1
Крупа	0,6	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,4	1,1
Растительные масла	14,0	17,5	17,2	14,8	17,5	16,8	14,4	17,0
Сухие молоко и сливки	45,2	56,4	59,8	54,2	33,7	39,4	35,0	32,3

Указанная динамика в целом позволила говорить о достижении в РФ критериев продовольственной безопасности.

Выгоды от продовольственного эмбарго западных стран для российского АПК очевидны, в рамках данных торговых ограничений потери экспорта сельскохозяйственной продукции 28 стран ЕС по некоторым оценкам составляют примерно 125 млн. евро в месяц, что примерно в 8 раз больше чем потери российской экономики от запрета ввоза в страну добывающего оборудования. В конечном итоге указанное привело к утрате существенного сегмента российского продовольственного рынка аграрными предприятиями ЕС, который вряд ли удастся вернуть зарубежным поставщикам даже в случае отмены Россией продовольственных контрсанкций.

С 2015 года в словарный лексикон как аграриев, так и руководителей всех уровней активно вошел термин «продовольственное импортозамещение», под которым понимается уменьшение или прекращение импортных поставок продовольствия посредством роста отечественного производства.

При этом, концептуально различают импортозамещение срочное и стратегическое. Основные подходы к *срочному продовольственному импортозамещению* связаны с недопущением ухудшения питания населения и основаны на быстром поиске иных, более лояльных импортеров, взамен ушедших с рынка. При *стратегическом импортозамещении* ключевые усилия сосредотачиваются на последовательном увеличении собственного производства сельскохозяйственной продукции и глубокой модернизации аграрной экономики с применением инновационных технологий.

Определенные успехи реализации концепции продовольственного импортозамещения в России обусловили возникновение ряда новых задач, связанных с дальнейшим развитием отечественного сельского хозяйства, ориентированного, прежде всего на наращивание экспортного потенциала. В указе президента РФ от 07 мая 2018 года российскому АПК поставлена

амбициозная задача по увеличению экспорта сельскохозяйственной продукции до 45 млрд долл. США в год к 2024 году⁴.

Однако, ускоренная реализация концепции продовольственного импортозамещения породила ряд проблем в российской экономике, связанных, прежде всего ростом внутренних цен на продовольствие (рис. 1.6).

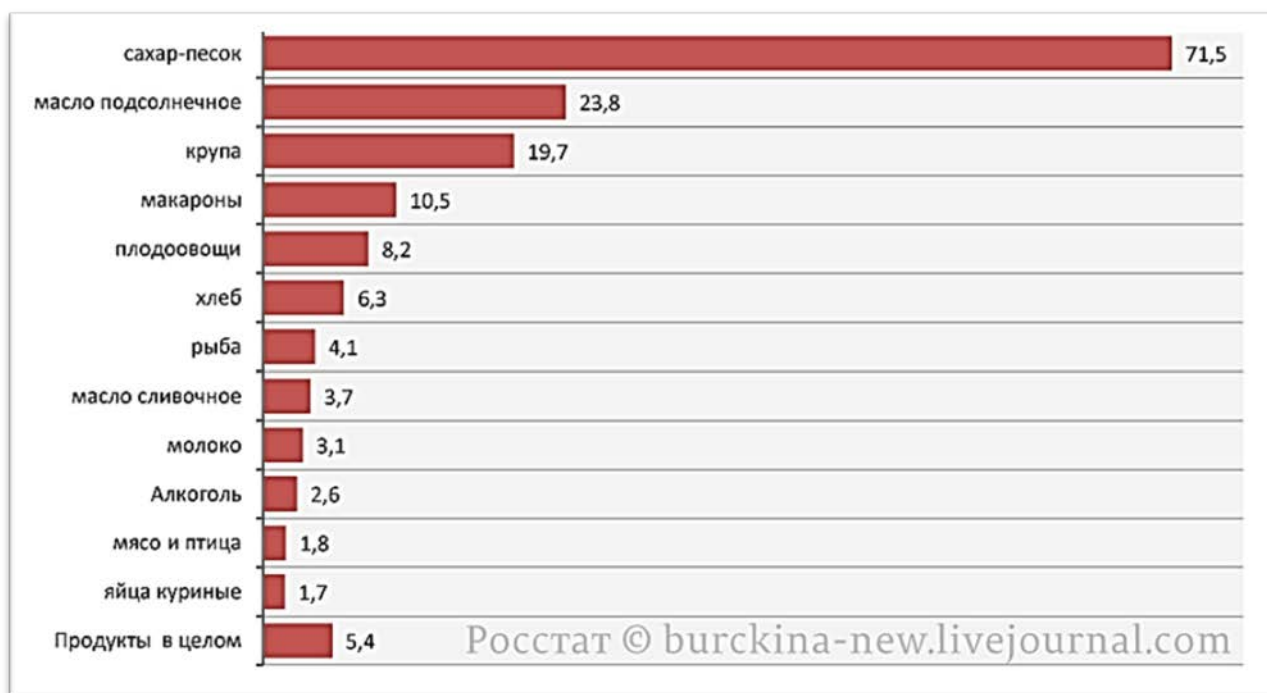


Рисунок 1.6 – Динамика индекса цен на продовольствие в ноябре 2020 г. к декабрю 2019 г., %

Так, только за последние 12 месяцев крупы и бобовые подорожали более чем на 22%, макаронные изделия – более чем на 9%, подсолнечное масло почти на 25%, сахар-песок почти на 40%. В результате наметились явные тенденции к снижению экономической доступности продуктов питания для населения и сокращения потребления отдельных видов продовольствия. По отдельным зарубежным оценкам вследствие удорожания цен на продукты питания введение продовольственного эмбарго приводит к потере каждым россиянином от 18 до 58 евро ежемесячного дохода от уровня 2013 года, что в переводе на российскую валюту в среднем составляет от 763 до 2459 рублей.

Для решения указанных проблем Правительство РФ в лице Министерства сельского хозяйства пересмотрело паспорт федерального проекта «Экспорт продукции АПК» в части переноса сроков его реализации на 2030 год, в связи с необходимостью реализации сбалансированного подхода, обеспечения системного и планомерного роста экспорта продовольствия.

Применительно к специфике АПК Новосибирской области общие тенденции по экспорту продовольствия совпадают с общероссийскими.

Таблица 1.4 – Отдельные показатели, характеризующие экспортный продовольственный потенциал Новосибирской области за период 2010-2020 гг., млрд. рублей

Показатель	Годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продукция сельского хозяйства	47,7	56,0	66,4	58,5	63,8	75,2	78,5	81,1	80,2	92,9	106,3
Экспорт продовольствия за пределы РФ	2,18	1,63	3,26	5,02	4,99	5,39	5,3	7,12	11,32	17,3	29,0
Вывоз продовольствия в другие регионы РФ	6,13	8,42	9,97	10,7	11,7	10,3	11,8	13,9	16,2	19,1	25,3

Экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия традиционно рассматривается авторами как инструментальный повышения экономической эффективности национальных производителей продовольствия, притока ликвидности в агропромышленный сектор, а также отстаивания экономических интересов государств на международной арене путем удержания либо увеличения занимаемого ими сегмента глобального (регионального) продовольственного рынка.

Данная категория определяется учеными с позиции экономического потенциала торговых партнеров в различных государствах и их удаленности друг от друга, реального ВВП на душу населения страны-импортера и его

численности, экспортных цен, открытости торговли и тарифов, конкурентоспособности продуктов питания и конкуренции между странами в вопросах международной торговли продовольствием, соотношения экспортно-импортных продовольственных потоков, сравнительных преимуществ производимого продовольствия и спросом на него на целевых рынках, влияния на экспорт продовольствия различных кризисных явлений в экономике.

Несмотря на столь различные императивы развития продовольственного экспорта, с его реализацией связаны ряд стандартных трудностей, прежде всего таких как, ограничения экспортной инфраструктуры, дорогая логистика, необходимость поддержания высоких стандартов качества и юридические запреты на импорт некоторых продовольственных товаров.

Ключевой, среди выделенных проблем, по нашему мнению, является неоднородность и неразвитость экспортной инфраструктуры различных регионов и территорий, что не позволяет в полной мере использовать их экспортный продовольственный потенциал. Например, применительно к России на 15 регионов приходится 70-80% экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, в то время как на остальные 68 региона лишь 20-30%.

Решая указанную проблему, одни авторы предлагают развивать рыночную инфраструктуру, улучшать техническое состояние, увеличивать объем мощностей по хранению продовольствия, а также совершенствовать транспортные возможности, другие делают акцент на разработке и внедрении рационального механизма выделения бюджетных средств на поддержку именно тех регионов, у которых есть перспективы увеличения производства экспортно-ориентированной продукции.

Разделяя в целом указанную позицию, мы отмечаем, что, во-первых, сам регион зачастую не в состоянии самостоятельно решать указанные задачи ввиду их существенной стоимости и дороговизны. Во-вторых, даже развив транспортную и логистическую инфраструктуру, которую можно использовать в интересах экспорта продовольствия в зарубежные государства далеко не факт, что регион получит существенные конкурентные преимущества в

указанной сфере, так как производственные возможности терминалов отгрузки на иных территориях ограничены и имеют конечные показатели, при распределении которых приоритет будет отдан местным, а не сторонним компаниям.

Для решения указанного вопроса, по нашему мнению, необходимо провести структурную дифференциацию продовольственного экспорта на «внешний экспорт», традиционно оцениваемый с позиции вывоза продуктов питания из страны в иностранные государства, и «внутренний экспорт», определяемый с точки зрения межрегиональных продовольственных потоков внутри одного государства. В регионах с повышенным экспортным потенциалом и развитой экспортной инфраструктурой целесообразно рассматривать и развивать внешний экспорт продовольствия, по отношению к иным территориям драйвером развития АПК в большей степени будет выступать внутренний продовольственный экспорт.

Преимуществами данного подхода выступает то, что внутренний продовольственный экспорт не требует существенных финансовых затрат и необходимости преодоления каких-либо юридических и правовых ограничений, а также может быть организован в кратчайшие сроки по самому широкому ассортименту продовольствия, что делает его доступным не только крупным сельскохозяйственным предприятиям, но и субъектам малого и среднего агробизнеса. Указанное, наряду с внешним экспортом, будет также являться существенным фактором повышения экономической эффективности функционирования аграрного сектора конкретного региона и позволит последовательно и планомерно развивать региональный АПК.

Именно к регионам, где целесообразно не только ориентироваться на внешние продовольственные поставки, но и развивать внутренний экспорт продовольствия, на наш взгляд, относится и Новосибирская область (табл. 1.5).

Таблица 1.5 - Отдельные показатели, характеризующие экспортный продовольственный потенциал Новосибирской области за период 2010-2019 гг.

Показатель	Годы									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Внешний экспорт продовольствия, <i>млрд руб.</i>	2,18	1,63	3,26	5,02	4,99	5,39	5,3	7,12	11,32	17,3
Внутренний экспорт продовольствия, <i>млрд руб.</i>	6,13	8,42	9,97	10,7	11,7	10,3	11,8	13,9	16,2	19,1
Продукция сельского хозяйства, <i>млрд руб.</i>	47,7	56,0	66,4	58,5	63,8	75,2	78,5	81,1	80,2	92,9
Плотность железнодорожных путей, <i>км на 10000м² территории</i>	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Отправлено грузов железнодорожным транспортом, <i>млн. т</i>	14,0	15,6	17,3	17,3	16,2	13,8	15,4	21,0	26,4	23,8
Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием, <i>км на 1000м² территории</i>	65	66	90	99	102	109	110	111	112	115
Отправлено грузов автомобильным транспортом, <i>млн. т</i>	28,0	27,7	30,4	27,7	26,4	25,2	24,7	21,6	24,0	25,3
Грузооборот автомобильного транспорта, <i>млн. т км</i>	1339	1443	1725	1881	1921	1875	2337	2314	3159	4714

Как видно из полученных данных за последние 10 лет внешний экспорт продовольствия АПК Новосибирской области составил 63,51 млрд руб., в то время как внутренний 118,45 млрд руб. (+54,94 млрд руб. или +46,4%), причем внутренний экспорт всегда был больше внешнего, а в 2011 году превышал его более чем в 5 раз. В 2019 году зафиксирована тенденция к выравниванию указанных показателей, что связано с активной реализацией в РФ концепции продовольственного импортозамещения.

Практически двукратный рост производства продукции АПК за исследуемый период столкнулся со стагнацией развития железнодорожной отрасли в регионе, о чем свидетельствуют неизменные показатели плотности железнодорожных путей в регионе за последние 10 лет, как основного перевозчика сельскохозяйственной продукции, направляемой на экспорт за рубеж. Указанное в 2017 году привело к возникновению кризисной ситуации, когда по итогам года в области был собран рекордный урожай зерновых в объеме 3 млн. тонн, который не смогли вывезти из региона по причине нехватки вагонов и не готовности к этому РЖД, в результате чего в ситуацию было вынуждено вмешаться Министерство сельского хозяйства России, координируя указанную деятельность.

Одновременно с этим, плотность автомобильных дорог с твердым покрытием в регионе, как показателя потенциальных возможностей по развитию внутреннего продовольственного экспорта, увеличилась на 77%, грузооборот автомобильного транспорта вырос на 252%, при незначительном снижении показателя отправки грузов автомобильным транспортом (-9,6%).

Приведенная статистика, по нашему мнению, свидетельствует о наличии существенного потенциала у региона к развитию внутреннего экспорта продовольствия.

Подводя итог, следует отметить, что российский экспорт, в первую очередь ориентирован на вывоз сельскохозяйственного сырья, а не продуктов его переработки (прежде всего зерна, а не муки и не изделий из него), в то время как импорт продовольственных товаров в РФ в большей степени

предполагает поставку в нашу страну уже готовых продуктов питания с высокой добавленной стоимостью. Вторым аспектом специфики российских экспортно-импортных потоков является то, что на них в большей степени оказывает влияние не международная экономическая ситуация, а внутренние административные и заградительные меры, принятые органами государственной власти РФ.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные особенности сельского хозяйства как отрасли народного хозяйства?
2. Какое значение имеет сельское хозяйство в экономике страны?
3. Какие факторы, негативно влияют на финансово-экономическое положение АПК, как снизить их влияние?
4. Назовите проблемы сбытовой инфраструктуры сельского хозяйства в России?
5. Какие факторы влияют на развитие сельского хозяйства в России?
6. В чем заключается основная проблема диспаритета цен в агробизнесе РФ?
7. Какими способами можно уменьшить негативное влияние на финансово-экономическое положение АПК?

Тема 2. «Сельское хозяйство РФ. Проблемы развития сельского хозяйства»

2.1. Современное состояние сельского хозяйства РФ по сравнению с другими странами мира.

Сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики страны и центральным звеном ее агропромышленного комплекса. Оно обеспечивает население жизненно необходимыми продуктами питания, а перерабатывающую промышленность сырьем. В сельском хозяйстве сконцентрировано свыше 15% основных производственных фондов и 14% трудовых ресурсов, сельское хозяйство производит свыше 12% валового общественного продукта и более 15% национального дохода России.

Сельское хозяйство России представляет собой один из важнейших секторов национальной экономики, обеспечивающий потребности в продуктах питания и сырье для различных отраслей промышленности. В экономике России испокон веков преобладал аграрный сектор как институт, обеспечивающий население страны основными продуктами питания, перерабатывающую промышленность – сырьем, а людей – работой. Около 70% всей потребляемой человеком продукции производится в данном секторе экономики. Таким образом, от эффективного функционирования агропромышленной отрасли напрямую зависит уровень жизни населения.

Ключевые показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства России можно разделить на два структурных блока:

а) стоимостные (финансовые) показатели (табл. 2.1), в которые входят:

- продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах;
- индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах;
- сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) сельскохозяйственных организаций;

- рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций;

б) натуральные показатели растениеводства (табл. 2.2) и животноводства (табл. 2.3), в том числе:

- посевные площади сельскохозяйственных культур;
- валовый сбор сельскохозяйственных культур в весе после доработки;
- урожайность сельскохозяйственных культур в весе после доработки;
- поголовье скота и птицы;
- производство основных продуктов животноводства;
- надой молока на одну корову;

Таблица 2.1 – Стоимостные (финансовые) показатели, характеризующие современное состояние сельского хозяйства России за период с 2010 по 2020 гг.

Показатели	Годы						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах, млрд руб.							
В целом по РФ, в том числе:	2462,2	4794,6	5112,3	5109,5	5348,8	5907,9	6468,8
по растениеводству	1090,2	2487,3	2710,3	2599,7	2756,1	3160,0	3612,7
по животноводству	1372,0	2307,3	2402,0	2509,8	2592,7	2747,9	2856,1
Индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах), в % к предыдущему году							
В целом по РФ, в том числе:	87,9	102,1	104,8	102,9	99,8	104,3	101,3
по растениеводству	74,9	102,1	107,8	103,3	98,5	106,6	100,7
по животноводству	100,3	102,0	101,6	102,6	101,1	101,9	101,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) сельскохозяйственных организаций, млн руб.							
В целом по РФ, в том числе:	64693	259214	233715	170756	204681	234379	394459
по растениеводству	14586	136159	140141	68532	101749	104258	241028
по животноводству	50107	123055	93574	102224	102932	130121	153431
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций, %							
В среднем по РФ, в том числе:	10,5	25,4	20,0	14,6	16,7	15,8	23,7
по растениеводству	12,4	35,4	30,3	17,2	20,6	20,7	36,7
по животноводству	8,6	15,4	9,8	12,0	12,8	11,0	10,8

Динамика стоимостных (финансовых) показателей развития Российского АПК свидетельствует о росте производства продукции сельского хозяйства на 262,7% в 2020 году в сравнении с 2010 годом;

сальдированный финансовый результат аграриев за этот же период увеличился в 12,9 раза (+1191%), а рентабельность сельскохозяйственного производства в среднем по отрасли выросла на 15,8% (+200%). Вместе с этим, по итогам 2018 года индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в % к предыдущему году снизился на 0,3%, что указывает на то, что рост финансовых показателей в российском АПК в первую очередь связан с т.н. «продовольственной инфляцией», а не с существенными структурными изменениями в агропродовольственной сфере страны.

Таблица 2.2 – Натуральные показатели, характеризующие современное состояние отрасли растениеводства сельского хозяйства России, за период с 2010 по 2020 гг.

Показатели	Годы						
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс. га, в т.ч.:							
зерновых культур	74861,4	78634,8	79311,9	80048,7	79633,7	79880,3	79948,0
сахарной свеклы	43203,0	46608,7	47099,8	47705,4	46339,4	46660,4	47899,8
подсолнечника	1159,3	1020,7	1106,8	1198,1	1126,7	1144,9	926,0
картофеля	7158,5	7013,0	7606,8	7994,0	8160,1	8583,6	8544,8
овощей	1948,3	1561,7	1441,3	1349,5	1324,6	1254,7	1 188,2
	602,6	563,1	551,1	534,6	525,9	517,5	511,8
Валовый сбор сельскохозяйственных культур, тыс. тонн, в т.ч.:							
зерновых культур	61,0	104,7	120,7	135,5	113,3	121,2	133,5
сахарной свеклы	22,2	39,0	51,3	51,9	42,1	54,4	33,9
подсолнечника	4980,4	9288,7	11015,1	10481,0	12755,7	15379,3	13314,4
картофеля	18,5	25,4	22,5	21,7	22,4	22,1	19,6
овощей	11,0	13,2	13,2	13,6	13,7	14,1	13,9
Урожайность сельскохозяйственных культур в весе после доработки, ц/га, в т.ч.:							
зерновых культур	18,3	23,7	26,2	29,2	25,4	26,7	28,6
сахарной свеклы	241	388	470	442	381	480	370
подсолнечника	8,9	14,2	15,1	14,5	16,0	18,3	15,9
картофеля	100	164	158	163	170	178	166
овощей	179	226	229	241	243	251	245

Рассматривая натуральные показатели, характеризующие современное состояние отрасли растениеводства сельского хозяйства России следует отметить следующее. Посевные площади сельскохозяйственных культур за исследуемый период выросли на 5,4%, ежегодный рост посевных площадей составил в среднем 0,4%. При этом в наибольшей степени выросли посевные площади подсолнечника (+19,3%) и зерновых культур (+10,8%), а посевные

площади картофеля и овощей наоборот сократились на 39,0% и 15,1%, соответственно.

Валовый сбор сельскохозяйственных культур также демонстрирует положительную динамику практически по всем наименованиям сельхозпродукции: зерновых культур в 2020 году стали собирать на 118,8% больше чем в 2010, сахарной свеклы – на 57,2%, подсолнечника – на 167,3%, овощей – на 26,3%. Из выделенных показателей за указанный период сократился валовый сбор только картофеля (-5,9%) и сахарной свеклы (52,7).

Урожайность сельскохозяйственных культур имеет аналогичный тренд к росту по всем показателям без исключения.

Таблица 2.3 – Натуральные показатели, характеризующие современное состояние отрасли животноводства сельского хозяйства России, за период с 2000 по 2020 гг.

Показатели	Годы							
	2000	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Поголовье скота, тыс. голов, в т.ч.:	28306	62817	64633	64988	65759	65008	65906	65536
КРС	27520	18920	18621	18346	18294	18152	18126	18027
свиньи	15824	19452	21406	21925	23076	23727	25163	25850
овцы и козы	14962	24445	24606	24717	24389	23129	22617	21659
Поголовье птицы, млн. голов, в т.ч.:	341	524	544	550	556	541	545	520
Производство основных продуктов животноводства, в т.ч.:								
скот и птица на убой в живом весе, тыс. тонн	11051	9026,0	9518,5	9853,3	10319,0	10629,4	10866,3	11222,0
молоко, млн. тонн	31,2	30,0	29,9	29,8	30,2	30,6	31,4	32,2
яйца, млрд. шт	41,0	41,7	42,5	43,5	44,8	44,9	44,8	44,9
Надой молока на одну корову, кг	2502	4021	4134	4218	4368	5945	6290	6728

Натуральные показатели отрасли животноводства в целом также характеризуются положительной динамикой, однако некоторые из них имеют и отрицательные значения. Так общее поголовье скота в РФ за период с 2000 по 2020 годы увеличилось более чем в 2 раза (+131,5%), однако рост здесь обусловлен увеличением поголовья свиней, овец и коз, в то время как число КРС за этот же период сократилось на 9,5 млн. голов (-34,5%). Поголовье птицы также выросло как по стране в целом (+52,2%).

Производство основных продуктов животноводства также имеет разнонаправленную динамику.

Таким образом сельское хозяйство России можно охарактеризовать как устойчивое, адаптировавшееся к новым условиям хозяйствования, в том числе имеющее определенный потенциал развития и способное обеспечить население страны качественными продуктами питания в необходимом количестве.

2.2. Ключевые проблемы развития российского сельского хозяйства.

Как уже отмечалось ранее, в последнее время при подведении общих результатов социально-экономического развития страны в верхних эшелонах федеральной власти, как и в заявлениях руководителей аграрного ведомства делается особый акцент на успехах в сельском хозяйстве, причем выделяются главным образом два показателя: годовой прирост продукции и увеличение ее экспорта на основе принимаемых мер по продовольственному импортозамещению.

Действительно, сельское хозяйство является одной из немногих отраслей российской экономики, обеспечивших определенный рост производства и заметные результаты импортозамещения. Однако эти положительные сдвиги произошли на фоне целого ряда негативных тенденций, которые сформировались в результате накопленных отраслевых проблем и дисбалансов в сочетании с ухудшением макроэкономической ситуацией в стране, что не ослабило аграрный кризис, а привело к его углублению.

Объем сельскохозяйственного производства в целом лишь приблизился к уровню 1990 года, а продукции животноводства составил всего 70% к этому уровню. Рост сельскохозяйственного производства остается неустойчивым, наблюдается высокая его волатильность. В отрасли сохраняются и углубляются структурные диспропорции между крупным,

средним и малым бизнесом, отдельными подотраслями производства, стадиями агропромышленной цепочки, регионами и т.д.

Существенную роль в указанном вопросе также играют средства государственного бюджета, на которые приходится, как правило, не менее трети всех инвестиций в АПК (рис. 2.2).

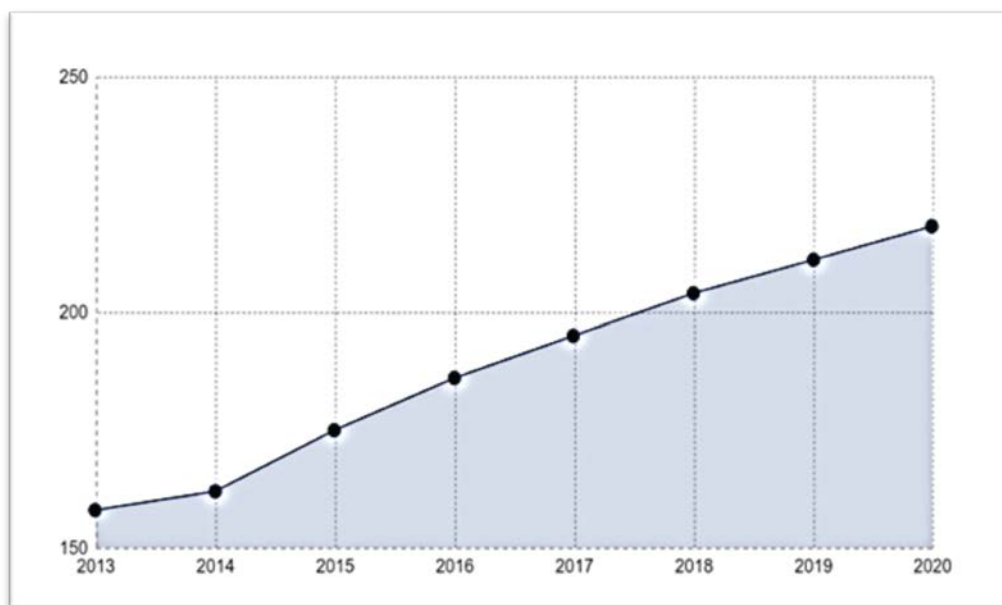


Рисунок 2.2 – Динамика инвестиций в сельское хозяйство за счет средств государственного бюджета, млрд. руб.

Из-за низкой инвестиционной активности отрасли не удастся выйти на необходимые темпы технико-технологического обновления. В сельском хозяйстве коэффициент обновления сельхозтехники остается на уровне 3,5–4%, то есть средний срок ее эксплуатации – почти четверть века. Темпы выбытия сельхозтехники в полтора-два раза выше, чем темпы приобретения новой. При этом сохраняется высокая зависимость отечественного агропромышленного комплекса от зарубежной техники и технологий, что негативно отражается на общем состоянии отечественного технико-технологического потенциала аграрного сектора и продовольственной безопасности страны.

Не завершена и сопровождается разительными парадоксами земельная реформа, предполагавшая приватизацию земельных участков и разграничение прав частной, государственной и муниципальной

собственности на них. Продолжает ухудшаться состояние сельскохозяйственных земель. Внесение удобрений существенно отстает от выноса питательных веществ из почвы с урожаем, что ведет к ее деградации.

Но самое главное это то, что ухудшается положение в базовой сфере жизни села – в социальной сфере. Именно на селе концентрируется российская безработица. Уровень оплаты труда занятых в сельском хозяйстве составляет всего 57% среднего значения по экономике. Село лидирует по людской бедности, масштабам алкоголизации, случаям суицида. Основные причины, приводящие к отмеченным явлениям глубокого системного аграрного кризиса обусловлены в большей части несовершенством государственного управления отраслью, слабостью государственной поддержки сельского хозяйства, несовершенством регулирования аграрного рынка, земельных отношений и общей концептуальной ущербностью проводимой аграрной политики, прежде всего в социально-трудовом ее сегменте.

Между тем, главным образом именно положение в этом сегменте характеризует наличие или отсутствие реального прогресса в сельском развитии. В проводимой Россией аграрной политике следует различать проявления явного непрофессионализма, дилетантство, субъективизма и нерациональность, когда политические решения принимаются исходя не из умозрительных «амбициозных» представлений людей, принимающих эти решения, а основываются на знании и умелом использовании объективных закономерностей развития экономических, в частности аграрных отношений.

Необходимость особого внимания к социально-экономическим проблемам сельского хозяйства требует наделения его приоритетным статусом в общей экономической политике государства. Важно признание массовой господдержки сельского развития как безальтернативного принципа аграрной политики. Это обусловлено рядом факторов и условий фундаментального характера, прежде всего тем, что сельское хозяйство как первичная базовая основа материального производства занимает особое

место среди других ведущих отраслей и сфер экономики не только по своей целевой функции, циклу воспроизводства, но и по отраслевой и пространственно-социальной структуре. Жизнедеятельность крестьянства, как бы не уменьшалась его доля в населении, во многом формирует фундаментальную базу развития экономики и всего общества, поскольку производит продукты питания, являющиеся, по словам К. Маркса, «самым первым условием жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще».

В целом на Россию с ее 10% посевных площадей приходится менее 3% основных фондов мирового сельского хозяйства против 15% в США. Доля машин в этих фондах в России составляет всего около 7% против 11% в Китае и 28% в США. Тракторный парк сельскохозяйственных организаций с 1990 г. сократился к 2016 г. почти в 7 раз, зерноуборочных комбайнов в 6 раз. В указанных условиях нагрузка пашни на 1 трактор возросла за этот же период с 85 до 289 га, посевов на 1 зерноуборочный комбайн – со 152 до 400 га, что в 5–6 раз превышает эти показатели в развитых странах Запада с действительно высокоинтенсивным сельским хозяйством.

Сельхозтехника крайне изношена, сроки ее эксплуатации часто переходят все разумные границы. Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники все еще остается на уровне 4%. В структуре машинно-тракторного парка высока доля зарубежной техники. В 2016 г. по тракторам ее доля составила 68%.

Без преодоления технико-технологической отсталости российского сельского хозяйства (как следствия общего отставания в интенсификации сельскохозяйственного производства) модернизационный прорыв в отрасли невозможен.

Важнейшим фактором интенсификации сельского хозяйства являются вложения в повышение почвенного плодородия, зависящего от уровня удобрения полей. Между тем за годы реформ произошло значительное сокращение использования минеральных удобрений в расчете на 1 га

посевной площади (за 1990–2016 г. в 2,2 раза), органических удобрений почти в 3 раза (около 90% посевов ими не удобряется вообще). Доля России в мировом производстве минеральных удобрений – более 9%, а ее доля в потреблении – почти в 8 раз меньше. В Китае и США эти доли примерно равны, а доля Индии в мировом потреблении удобрений почти вдвое выше доли в их производстве. При общем увеличении производства минеральных удобрений в России (за 1990–2016 гг. с 15,9 до 18,3 млн т) использование их внутри страны в почву сократилось с 9,9 до 2,0 млн т. Почти заброшена химическая мелиорация земель. Известкование кислых почв, занимающих 35% пашни в России, с 1990 г. упало в 17 раз до 0,3 млн га. В критическом состоянии находится ирригация. Из числящихся орошаемыми 4,3 млн га не поливается половина, из осушенных земель треть (1,5 млн га) вообще выпали из сельскохозяйственного производства.

Интенсификация сельскохозяйственного производства в соответствии с объективно обусловленной стратегической целью аграрной политики предполагает создание необходимых социальных условий труда и жизни для тружеников села.

Пока эти условия значительно отстают от городских показателей. Уровень оплаты труда в сельском хозяйстве составляет 57% к среднему по экономике против 95% в 1990 г. На селе сосредоточена безработица и людская бедность. В связи с этим по результатам мониторинга 30% жителей села и более половины молодежи намерены покинуть деревню, и без того опустевшую на огромных сельскохозяйственных территориях.

Структура и общий уровень потребления продуктов питания также складывается не в пользу сельского населения. Среднегодовые располагаемые ресурсы в сельских домохозяйствах составили всего 65,2% к городским показателям. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в деревне почти в два раза выше, чем в городе. В целом наблюдаются тенденции десоциализации села, вследствие чего в ряде ведущих аграрных регионов, в том числе в национально-

демографическом «сердце России» - Нечерноземье, десоциализация и депопуляция уже начинают приобретать необратимый характер.

За последние 15 лет на 20 тыс. сократилось число сельских поселений, сельское население сократилось на 2,7 млн человек.

Общая не востребованность, качество жизни, уровень оплаты труда селян, подрывают стимулы и сами возможности осуществления эффективной деятельности по интенсификации производства. При сохранении такой ситуации в развитии человеческого потенциала в сельском хозяйстве, без привлечения на село квалифицированных специалистов, преодоления депопуляции во многих сельских районах, поддержание устойчивости развития на большей части сельскохозяйственной территории России, особенно в труднодоступных и приграничных районах, маловероятно.

Государственные программы развития сельского хозяйства и целевые программы социального обустройства села без необходимого государственного ресурсного обеспечения не способны переломить возникающие негативные тенденции и обеспечить качественного преобразования условий труда и жизни в деревне.

Контрольные вопросы:

1. Какие показатели характеризуют состояние сельского хозяйства России?
2. Проблема рационального использования агроклиматических ресурсов?
3. Какие факторы влияют на развитие сельского хозяйства в России?
4. Что такое социальная инфраструктура и ее роль в развитии сельского хозяйства?
5. Расскажите о проблеме «вымирания» сельских территорий и какие существуют пути решения?

Практические задания:

Задание 1.

Сельскохозяйственное предприятие планирует сократить свои затраты на ГСМ и закупку семян на 19%. На сколько % изменится прибыль

предприятия если выручка от реализации произведенной продукции на текущий год прогнозируется на уровне 14,5 млн. рублей, расходы на выплату зарплаты персоналу – 2,3 млн. рублей, а сумма затрат на ГСМ и закупку изначально планировалась в размере 6,8 млн. рублей.

Задание 2.

Цель задания. Изучить уровень оснащенности хозяйства тракторами, выявить факторы, влияющие на объем механизированных работ, и дать оценку экономической эффективности эксплуатации машинно-тракторного парка.

Исходные данные. Рациональное использование земли и последовательная интенсификация земледелия теснейшим образом связаны с расширением и улучшением использования технической базы сельского хозяйства.

Уровень механизации сельскохозяйственного производства, увеличение объема механизированных работ напрямую зависят от наличия и эффективности использования имеющихся машин.

За анализируемый период в хозяйстве число тракторов в эталонном исчислении и в физическом измерении сократилось на 5, в том числе по маркам: Т-150К - на 1, 90 ТГ - на 2 и МТЗ-80 – на 2, что обусловлено их списанием вследствие физического износа. Новые тракторы не приобретались из-за отсутствия средств.

Динамика наличия тракторов

Показатели	2018г.	2019г.	2020 г.	2020 г. в % к 2018 г.
Среднегодовое количество тракторов в условном эталонном исчислении, шт.	28	27	23	
Среднегодовое количество тракторов в физ.ед., шт.	27	26	22	
В том числе по маркам:				
К- 424	1	1	1	
К -744	1	1	1	
Т -150К	3	3	2	

90 ТГ	9	8	7	
BELARUS-820	5	5	5	
MTЗ -80	8	8	6	

Уровень обеспеченности тракторами определяют отношением фактического наличия имеющихся машин к их количеству, необходимому для выполнения всех видов работ

Уровень обеспеченности хозяйства тракторами за 2020 год.

Показатели	Количество тракторов, шт.		Уровень обеспеченности, %
	Необходимое (план)	Имеющееся (фактич.)	
Среднегодовое количество тракторов в условном эталонном исчислении, шт.	27		
Среднегодовое количество тракторов в физ.ед., шт.	26		
В том числе по маркам:			
К- 424	1		
К -744	1		
Т -150К	3		
90 ТГ	8		
BELARUS-820	5		
MTЗ-80	8		

Относительные показатели степени экстенсивной загрузки:

Коэффициент использования тракторов в работе ($K_{и}$) – отношение числа отработанных дней одним трактором в год (D) к количеству машино – дней его нахождения в хозяйстве (365 дн.);

Коэффициент сменности ($K_{см.}$) – отношение количества отработанных машино-смен (MC) одним трактором к числу отработанных им дней;

Коэффициент полезного использования рабочего времени за день, смену ($K_{пи}$): отношение времени в работе (B_p , ч) ко времени нахождения в наряде (B_n , ч);

Относительные показатели степени интенсивной загрузки - это средний объем работ, выполняемый одним трактором:

- за год (среднегодовая выработка) $СГВ = VTP / T$;
- за день (среднедневная выработка) $СДВ = VTP / Д$;
- за смену (среднесменная выработка) $ССМВ = VTP / МС$;
- за час (среднечасовая выработка) $СЧВ = VTP / Ч$,

Где **VTP** – объем работ, выполненных тракторным парком, усл. эт. га ;

T – среднегодовое количество тракторов;

Д- количество отработанных всеми тракторами дней;

МС – количество отработанных смен;

Ч – количество отработанных часов.

Выполнение плана использования тракторов за 2020 г.

Показатели	2020 г.		Факт в % к плану
	план	факт	
1. Объем тракторных работ, усл. эт .га.	16681		
2. Среднегодовое количество тракторов в перерасчете на эталонное, шт.	27		
3. Отработано в год – всего:			
а. машино –дней	2106		
б. машино-смен	2430		
в. машино-часов	19521		
4. Отработано в среднем одним трактором в год:			
а. машино-дней			
б. машино-смен			
в. машино-часов			
5. Средняя продолжительность смены, ч (стр. 3в/ стр. 3б)			
6. Коэффициент использования тракторов в работе			
7. Коэффициент сменности			
1. Средняя выработка на 1 эт. трактор, ус.эт.га:			
а. годовая			
б. дневная			
в. сменная			
г. часовая			

ВЫВОДЫ:

Тема 3. «Агробизнес на продовольственных рынках растениеводческой продукции»

3.1. Особенности бизнеса в производстве, хранении, переработке и реализации растениеводческой продукции и продуктов её переработки.

Экономическая практика показывает, что в условиях рыночной экономики без сопутствующей самооценки, прогнозирования и планирования деятельности очень рискованно заключать договора, брать деньги в кредит, закладывать имущество в сельском хозяйстве. Прогнозирование и планирование своей деятельности сельскохозяйственный предприниматель начинает с разработки бизнес-плана – документа, стандартного для большинства стран с рыночной экономикой.

Под бизнес-планом понимается экономическая программа пошагового выполнения бизнес-операций на этапе внедрения нового проекта. Документ содержит главные моменты будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемой продукции или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, предполагаемый уровень рентабельности производства.

Бизнес-планирование имеет ряд важных функций при разработке программы приносящей доход деятельности предприятию. *Во-первых*, этот инструмент может быть использован для создания концепции предоставления услуг (то есть рассмотрения услуг с разных сторон - маркетинга, финансов, конкурентоспособности). *Во-вторых*, с его помощью можно оценить фактические результаты деятельности учреждения за определенный период. *В-третьих*, степень инновационности, качества, привлекательности оказываемых услуг, рассматриваемых в бизнес-плане – это практически единственное обоснование для привлечения как внимания потребителей, так и дополнительного финансирования.

В процессе бизнес-планирования исходной информацией является отдельно составленные планы (бюджеты) потребности в рабочей силе, технических средствах, удобрениях, а также показатели движения готовой продукции в зависимости от видов производственной деятельности.

При бизнес-планировании (бюджетировании) расчеты проводятся по плановым единицам. **Плановые единицы** характеризуются определенным соотношением между потребностью в факторах производства и полученными результатами (видом и объемом продукции, объемом полученной прибыли и др.) или их соотношением, на основании чего определяется их эффективность.

К ним относятся:

- объем (выход производства) продукции;
- затраты на сырье и материалы;
- потребности в удобрениях;
- затраты на оплату труда;
- налогооблагаемая база;
- затраты на строительные работы;
- затраты на приобретение и установку оборудования;
- эксплуатационные затраты;
- производственные затраты;
- услуги (амортизационные отчисления) по страхованию;
- списание расходов будущих периодов (например, аренда земли);
- информационные услуги;
- лизинговые платежи;
- ГСМ;
- хозяйственный инвентарь;
- связь;
- транспортные услуги.

Примерная (классическая) структура бизнес-плана представлена на рис. 3.1.

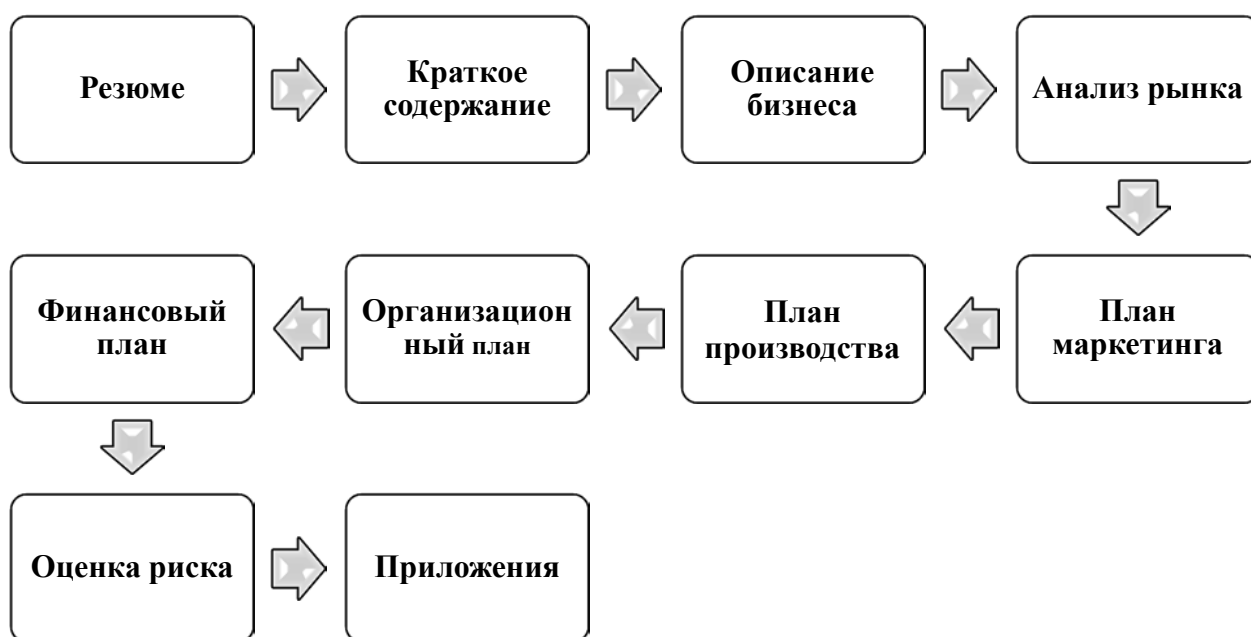


Рисунок 3.1 – Примерная (классическая) структура бизнес-плана

Фактически бизнес-план является обязательным документом, который требуют банки, для принятия решения о выдаче заемных финансовых средств (кредитовании) сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Бюджет производства и реализации продукции должен обеспечить рост выпуска продукции, повышение ее качества, полное удовлетворение спроса потребителей, наиболее полное использование сырья и производственной мощности предприятия.

Рассчитав объем производства, можно определить потребность предприятия в материальных ресурсах, себестоимость продукции, конечную прибыль. Правильно запланировать объем производства – одна из важнейших задач экономической службы предприятия, поскольку объем производства, цены на продукцию и производственные издержки взаимосвязаны, а получение максимального финансового результата возможно лишь при оптимальном сочетании указанных величин.

Объемы производства и реализации продукции являются ключевыми и взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей, что особо важно в аграрном секторе, и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. ***Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы.*** Предприятие должно разрабатывать только те программы, которые оно может реально и наиболее эффективно реализовать.

Если устанавливать производственную программу только по возможностям производства, могут оказаться неудовлетворенными потребности рынка и наоборот, если устанавливать производственную программу только по возможностям предприятия, то сельскохозяйственная продукция может быть в полной мере не реализована, а предприятие потерпит существенные убытки.

Общая методика определения прибыли сельскохозяйственного производства растениеводческой продукции включает следующие этапы:

1. Определение плановой урожайности сельскохозяйственной культуры.

Плановая урожайность сельскохозяйственной культуры определяется средней урожайности культуры.

Средняя урожайность культуры, ц/га, берется на основании статистических (нормативных) данных, характерных для данной местности или климатической зоны, или на основании ранее полученных сельскохозяйственной организацией показателей урожайности конкретной культуры, как правило, не менее чем за 5 предшествующих лет.

$$Y_{\text{пл}} = \underbrace{Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 + \dots + Y_n}_{H_{\text{ср}}} / n \quad (2)$$

где:

$Y_{пл}$ – плановая урожайность сельскохозяйственной культуры, кг/га (ц/га).

$Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 + \dots + Y_n$ – урожайность сельскохозяйственной культуры на 1, 2 и т.д. годы, кг/га (ц/га).

$H_{ср}$ – средняя (нормативная) урожайность сельскохозяйственной культуры, кг/га (ц/га).

2. *Определение планируемого объема производства сельскохозяйственной продукции.*

Планируемый объем производства сельскохозяйственной продукции определяется как произведение плановой урожайности сельскохозяйственной культуры на величину (размер) поля.

$$V_{пр} = Y_{пл} \times P_{га} \quad (3)$$

где:

$V_{пр}$ – планируемый объема производства сельскохозяйственной продукции, тонн;

$P_{га}$ – площадь поля, га;

3. *Расчет общей стоимости произведенной сельскохозяйственной культуры (потенциальной выручки сельскохозяйственного предприятия).*

$$C_{пр} = C_{сх/к} \times V_{п} \quad (4)$$

где:

$C_{пр}$ – общая стоимость произведенной сельскохозяйственной культуры, руб.;

$C_{сх/к}$ – средняя цена 1 кг сельскохозяйственной культуры, руб.;

$Y_{га}$ – урожайность сельскохозяйственной культуры, кг/га;

4. *Расчет бюджета затрат на сырье и материалы.*

Бюджет затрат на сырье и материалы представляет собой прежде всего потребность в семенах необходимую для засеивания культур. Расчет производится исходя из размера поля отведенного под посев конкретной культуры и стоимости семян на 1 га:

$$З_{\text{сем}} = C_{\text{сем}\backslash\text{га}} \times П_{\text{га}} \quad (5)$$

где:

$C_{\text{сем}\backslash\text{га}}$ – стоимость семян, необходимых на посадку 1 га сельскохозяйственной культуры, руб.;

$$C_{\text{сем}\backslash\text{га}} = Ц_{\text{сем}\backslash\text{га}} \times Н_{\text{сем}\backslash\text{кг}\backslash\text{га}} \quad (6)$$

где:

$Ц_{\text{сем}\backslash\text{га}}$ – цена 1 кг семян, руб.;

$Н_{\text{сем}\backslash\text{кг}\backslash\text{га}}$ – норма расхода семян на засеивание 1 га сельскохозяйственной культуры, кг;

Еще одна необходимая статья расходов, без которой не обходится не один процесс выращивания растений – это внесение удобрений. Бюджет потребности в удобрениях складывается аналогично бюджету потребности в семенах. Также необходимо в соответствии с нормативом рассчитать, на какое поле и для какой культуры необходимо внести удобрение. Расчет затрат производится точно так же, как и семян, учитывая удобрения, имеющиеся в наличии у организации.

Кроме этого, в структуре затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей существенное место занимают:

- затраты на приобретение ГСМ;
- затраты на оплату труда (средние показатели которых рассчитываются путем установления отношения общего фонда заработной платы и количества персонала и определяются, как правило, либо за год, либо за месяц);

- затраты на возмещение заемных средств (платежи по кредитам, лизингу и т.п.);
- затраты поддержание в исправном состоянии машинно-тракторного и специализированного парка сельскохозяйственной техники;
- уплата налогов и т.д.

Показатель общих производственных затрат определяется как сумма их элементов:

$$З_{\text{общ}\backslash\text{пр.}} = З_{\text{сем.}} + З_{\text{гсм}} + З_{\text{зарпл}} + \dots + З_{\text{налог}} \quad (7)$$

где:

$З_{\text{общ}\backslash\text{пр.}}$ – общие затраты на производство сельскохозяйственной культуры, руб.;

Таким образом, бизнес-планирование позволяет значительно сократить издержки производства, помогает принять правильные управленческие и стратегические решения развития организации. Но не стоит забывать, что план в процессе производственной деятельности может меняться и корректироваться.

Далее определяется выручка сельскохозяйственного предприятия:

$$В = С_{\text{пр}} - З_{\text{сбыт}} \quad (8)$$

где:

$В$ – выручка, полученная сельскохозяйственным предприятием от реализации произведенной продукции, руб.;

$З_{\text{сбыт}}$ – затраты на сбыт произведенной продукции, руб.;

По итогам определяется прибыль сельскохозяйственного предприятия:

$$\text{Пр} = В - З_{\text{общ}\backslash\text{пр}} \quad (9)$$

где:

Пр – прибыль сельскохозяйственного предприятия, руб.;

Практика позволяет выделить ряд типовых (наиболее распространенных) экономических показателей по ведению бизнеса применительно к конкретным направлениям растениеводства⁵:

1) Производство зерновых культур (пшеницы):

- площадь возделывания: 5000 га и более;
- урожайность – 30 ц/га;
- общая сумма затрат на ведение бизнеса – 18-25 млн. руб. (приобретение транспорта, техники и инвентаря для производственного процесса, привлечение персонала, закупка семян выбранных растений, приобретение удобрений и средств защиты, начало первого цикла работ);
- потенциальные клиенты: элеваторы, производства по переработке продовольствия и изготовлению готовой продукции;
- срок окупаемости – в среднем 3,7 года;
- прибыль – в среднем от 4,7 млн. рублей в год;
- рентабельность – 28%.

2) Производство овощей (зелени, томатов, огурцов) в теплице:

- производственная мощность – 100-120 тонн овощей в год;
- общая сумма затрат на ведение бизнеса – 10-15 млн. руб. (поиск места для возведения теплицы; строительно-монтажные мероприятия; проведение различных коммуникаций, в т. ч. отопления; привлечение персонала, приобретение семян, удобрений и т.д., начало работы);
- потенциальные клиенты: овощные базы, предприятия по переработке овощей, магазины, рынки, крупные и мелкие торговые сети;
- срок окупаемости – 4 года;
- прибыль – в среднем от 3,8 млн. рублей в год;
- рентабельность – 20-25%.

2) Производство картофеля:

- площадь возделывания: 5000 га и более;
- урожайность – 150 ц/га;
- общая сумма затрат на ведение бизнеса – 10-15 млн. руб. (поиск подходящей земли для выращивания картофеля и согласование вопросов по ее аренде, возведение ангаров для хранения готовой продукции и техники, приобретение техники и приспособлений, найм персонала, закупка посадочного материала, удобрений, посадка картофеля, поиск закупщиков продукции, организация точек продаж картофеля в розницу, текущий уход за насаждениями, реализация готовой продукции);
- потенциальные клиенты: оптовые и розничные торговые сети, овощные базы, магазины, рынки, физические лица, организации общественного питания;
- срок окупаемости – 3 года;
- прибыль – в среднем от 3 до 5 млн. рублей в год;
- рентабельность – 26%.

3.2. Особенности товарной политики и политики ценообразования.

Товародвижение и стимулирование продаж продукции растениеводства.

Товарная политика представляет собой специальный раздел маркетинговой (сбытовой) программы компании, направленный на повышение уровня продаж, включающий регулирование потребительских свойств выпускаемой продукции, разработку новых ее видов и повышение конкурентоспособности, продление жизненного цикла товара и оптимизацию товарного ассортимента.

Эти меры преследуют прежде всего цель довести качественные характеристики и свойства товара до уровня конкретных запросов потребителей выбранного сегмента рынка и обеспечить его эффективный сбыт.

Товарная политика – это не только целенаправленное формирование ассортимента и управление им, но и учет внутренних и внешних факторов воздействия на товар, его создание, производство, продвижение на рынок и реализация, юридическое подкрепление такой деятельности, ценообразование как средство достижения стратегических целей товарной политики и др.

Основными целями товарной политики являются:

- обеспечение преемственности решений и мер по формированию оптимального ассортимента выпускаемой продукции;
- поддержание конкурентоспособности товаров на заданном уровне;
- целенаправленная адаптация ассортиментного набора товаров к требованиям рынка (покупателей);
- поиск перспективных сегментов и ниш для товаров;
- разработка и реализации стратегии товарных знаков, упаковки, сервиса.

Реализуя товарную политику, непосредственно перед производством товара, производитель должен ответить для себя на три ключевых вопроса:

1. Какую проблему потребителя должен решить на рынке указанный товар.
2. Какими характеристиками будет обладать товар в реальном исполнении (уровень качества, набор свойств, специфическое оформление, марочное название и соответствующая упаковка).
3. Какие дополнительные услуги и выгоды будут предоставлены покупателю этого товара (например, доставка на дом, гарантия возврата денег, инструкции, программы и т.п.).

Ответив на указанные вопросы компания должна определить название выпускаемого ей товара.

Как правило, оптимальное название определяется из нескольких вариантов на основе следующих показателей:

- уровень запоминаемости названия;

- легкость произношения;
- правильность произношения;
- соотношение с продуктом;
- уровень ассоциативности.

Ценовая политика подразумевает определение ценовой стратегии поведения фирмы на рынке на длительную перспективу и ценовой тактики на более короткий период относительно каждой группы и каждого вида товара, а также конкретных сегментов рынка.

Ценовая политика дает возможность изменить ценовую составляющую конкурентоспособности товара (как этого требуют современные рыночные условия ведения торговли) и установить уровень цены в зависимости от требований рынка, фаз жизненного цикла товара и многих других факторов.

Как правило, ценовая политика включает комбинацию различных видов ценового поведения на рынке: политику «прорыва на рынок», политику «снятия сливок», политику дифференцированных, дискриминационных, конкурентных, престижных и других цен, политику скидок и ценовых льгот и т.д. В ценовую политику входят также методология определения уровня назначаемой цены в приближенном количественном выражении и методика калькуляции и фиксации контрактной цены.

В ходе реализации ценовой политики руководство фирмы должно корректировать непосредственные мероприятия и следить за временем изменения стратегии. Цены активно используются в конкурентной борьбе для обеспечения достаточного уровня прибыли. Определение цен товаров и услуг является одной из важнейших проблем любого предприятия, так как оптимальная цена может обеспечить его финансовое благополучие. Проводимая политика цен во многом зависит от вида предлагаемых предприятием товаров или услуг. Она формируется в тесной связи с планированием производства товаров или услуг, выявлением запросов потребителей, стимулированием продаж.

Цена должна устанавливаться таким образом, чтобы, с одной стороны, удовлетворять нужды и потребности покупателей, а с другой – способствовать достижению поставленных предприятием целей, заключающихся в обеспечении поступления достаточных финансовых ресурсов. *Ценовая политика направлена на установление таких цен товаров и услуг в зависимости от складывающейся рыночной конъюнктуры, которые позволят получить запланированный предприятием объем прибыли и решить другие стратегические и оперативные задачи.*

В рамках общей политики ценообразования решения принимаются в соответствии с положением на целевом рынке предприятия, методами и структурой маркетинга. Общая ценовая политика предусматривает осуществление скоординированных действий, направленных на достижение долго- и краткосрочных целей предприятия. При этом его руководство определяет общую ценовую политику, увязывая в интегрированную систему отдельные решения: взаимосвязь цен товаров в рамках номенклатуры фирмы, частоту использования специальных скидок и изменения цен, соотношение цен с ценами конкурентов, выбор метода установления цен новых товаров.

Определение политики ценообразования базируется на основе следующих вопросов:

- какую цену мог бы заплатить за товар покупатель;
- как влияет на объем продаж изменение цены;
- каковы составляющие компоненты издержек;
- каков характер конкуренции в сегменте рынка;
- каким должен быть уровень пороговой цены (минимальной), обеспечивающий безубыточность фирмы;
- какую скидку можно предоставить покупателям;
- повлияют ли на увеличение объема продаж доставка товара и другие дополнительные услуги.

В дальнейшем в рамках реализации стратегии фирмы на рынке разрабатываются мероприятия по стимулированию продаж продукции.

Стимулирование продаж - кратковременное побуждение информированного потребителя, поощряющее покупку или продажу товара (услуги).

В общем случае, стимулирование продаж – это построение взаимоотношений с потребителем. Кроме непродолжительного повышения уровня продаж или временного перехода с одной товарной марки на другую, действия по стимулированию сбыта должны укреплять позицию товара на рынке и создавать долговременные отношения с потребителем. Все чаще маркетологи избегают «быстрых» кампаний по стимулированию продаж, с применением лишь ценовых средств, и переходят к кампаниям, нацеленным на создание у потребителей беспристрастного отношения к товарной марке.

Существуют следующие типы потребительского стимулирования продаж:

- а) ценовое стимулирование продаж;
- б) ценностное стимулирование продаж;
- в) стимулирование продаж, использующее принцип лотереи;
- г) стимулирование продаж, имеющее информационно-коммуникативную направленность.

Применительно к продукции растениеводства это могут быть системы ценовых скидок и неценовых поощрений покупателей, в том числе:

1) Стимулирование розничной торговли:

- дополнительные сделки с компаниями-продавцами;
- конкурсы для компаний-продавцов или их персонала;
- предоставление специальной рекламной поддержки при условии увеличения продаж;

2) Стимулирование потребителей:

- введение программ лояльности;
- предоставление бесплатных образцов;

- скидки;
- подарочные предложения
- конкурсы и розыгрыши;
- промоакции.

Мероприятия по стимулированию потребителей часто проводятся непосредственно в местах продаж. При этом, указанные мероприятия, для большей эффективности, могут предварительно рекламироваться, а также красочно и броско оформляются для привлечения внимания потребителей.

Контрольные вопросы:

1. Что такое бизнес-план?
2. Для чего в бизнес-плане используются плановые единицы, можно ли без них обойтись?
3. На чем базируется политика ценообразования, в чем особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства
4. Дайте характеристику ценовой политике и системе тарифов на продукцию АПК.
5. Какой тип потребительского стимулирования наиболее часто применяется к продукции сельского хозяйства?

Практические задания:

Задание 1.

Сельскохозяйственное предприятие планирует произвести 22 тыс. тонн овощей за год, при этом согласно бизнес-плана общие затраты на производство указанного объема составят 86 млн. рублей. Рассчитайте себестоимость 1 кг производимой продукции, а также потенциальную прибыль предприятия, если планируется реализовать произведенную сельскохозяйственную продукцию по оптовым ценам не ниже чем за 7,28 руб/кг.

Задание 2.

Руководитель сельскохозяйственного предприятия принял решение выращивать подсолнечник, для чего он выделил 300 га земли. Завод по производству растительного масла готов приобрести всю произведенную продукцию за 48 млн. рублей. Рассчитайте, какой должна быть урожайность сельскохозяйственной культуры, для того, чтобы предприятию получить не менее 25% прибыли при средней цене продукции 29,8 руб/кг.

Задание 3.

Цель задания: исчислить на основании приведенных данных рентабельность сельскохозяйственного производства в целом, а также по отдельным отраслям, рентабельность ОПФ, норму прибыли.

Таблица - Расчет рентабельности сельскохозяйственного производства

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Исходные данные, тыс. руб.			
Прибыль от реализации продукции сельского хозяйства	127550	117544	
В т.ч. продукции животноводства	117712	94535	
продукции растениеводства	9838	23009	
Среднегодовая стоимость ОПФ	469914,5	542022,5	1288262
Среднегодовая стоимость оборотных средств	299288	360216	464617
Полная себестоимость реализованной продукции	272078	352707	
В т.ч. продукции животноводства	239409	294927	403081
продукции растениеводства	32669	57780	61536
2. Результативные показатели, %			
Рентабельность (убыточность) производства:			
в целом по хозяйству			
в т.ч. продукции животноводства			
продукции растениеводства			
Рентабельность производственных фондов			
Норма прибыли			

Тема 4. «Организация межхозяйственных и экономических связей в сфере производства, хранения, и реализации сельскохозяйственной продукции»

4.1. Сущность экономического механизма развития межхозяйственных связей.

Агропромышленный комплекс представляет собой сложную систему взаимосвязи производств и инфраструктур, которые можно отнести к стратегически важным элементам в национальном хозяйстве страны. Проводимая в настоящее время политика по импортозамещению и ограничению ввоза зарубежного продовольствия имеет своей целью устойчивый рост конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках, повышение финансовой обеспеченности хозяйствующих субъектов АПК. Однако существующий экономический механизм организации производства в аграрном секторе экономики нацелен, преимущественно, на рост объемов выпускаемой продукции по экстенсивному типу (затраты-выпуск), который в современных условиях нуждается в корректировке по пути интенсификации.

Понятие *хозяйственные связи* - довольно широкое и включает в себя совокупность экономических, организационных, коммерческих, правовых, административных, финансовых и других отношений, складывающихся между изготовителями, потребителями и организациями производственной инфраструктуры в процессе поставок товаров по поводу закупок или продаж.

В целом они представляют собой совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий, объединений, фирм, отраслей экономики с потребителями продукции.

Применительно к АПК межхозяйственные связи выражаются в объединении различных сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков сельскохозяйственного сырья и ритейлерских структур, обеспечивающих полный технологический цикл производства сельскохозяйственной продукции и доведения ее до потребителя.

Указанные связи также называют *интеграционными*, а процесс их реализации – *интеграцией*.

Вертикально интегрированные хозяйственные системы, представленные на рынке в форме агропромышленных корпораций, холдингов, концернов и иных форм, в сравнении с малыми и средними сельскохозяйственными производителями обладают преимуществами, выраженными в более высокой финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности.

Таким образом, сама концепция развития межхозяйственных связей в аграрном секторе экономики соответствует целям Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, требующей от сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях санкционного режима, выработку новой бизнес-модели формирования ресурсной обеспеченности и инфраструктурной базы при организации сельскохозяйственного производства.

В общем виде сущность экономического механизма развития межхозяйственных связей в АПК представлена на рис. 4.1.



Рисунок 4.1 - Сущность экономического механизма развития межхозяйственных связей в АПК

Горизонтальная и вертикальная агропромышленная интеграция представляют собой формы хозяйственной координации между субъектами АПК, выражающие методологию построения организационно-управленческих связей и их характер в рамках интегрируемых производств.

При *горизонтальной интеграции* осуществляется кооперирование внутрихозяйственных связей в рамках конкретного направления хозяйствования. Важное значение приобретает характер построения организационно-управленческих связей и тип взаимодействия хозяйствующих субъектов в пределах выделенного направления хозяйствования. Таким образом, если рассматривать в своем классическом виде кооперацию, то развитие производственных связей в пределах одного направления и есть проявление горизонтального типа интеграционных процессов, именуемой сельскохозяйственной кооперацией.

Если же рассматривать вертикальную (агропромышленную) интеграцию, то следует акцентировать внимание на усложнении существующих межхозяйственных связей и их качественном совершенствовании. Сама по себе вертикальная интеграция возникнуть не может, а ее отправной точкой является горизонтальный тип хозяйственных связей, базирующихся на принципах кооперации. Дальнейшее усложнение межхозяйственных связей выводит их на качественно новый уровень, подразумевающий межотраслевые взаимодействия (например, агропромышленная интеграция подразумевает соединение производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции в пределах одной производственной единицы).

Преимущество вертикальной (агропромышленной) интеграции состоит в возможности использования синергетического эффекта при организации сельскохозяйственного производства, дающего производителю определенную степень экономической свободы, выражающейся в маневрировании операционными издержками благодаря оптимизации организационно-управленческих связей и финансовых потоков на уровне производственных подразделений, которые становятся детерминантными элементами системы с четко регламентированным механизмом регулирования хозяйственных связей.

За счет исключения возможности дублирования производственных и управленческих функций между структурными подразделениями, достигается экономия одного из видов операционных издержек – управленческих расходов. Применение принципов агропромышленной интеграции позволяет в значительной мере оптимизировать существующую организационную структуру предприятия и провести нормирование трудовых операций на всех производственных участках, что является важным фактором для достижения экономии управленческих затрат.

По типу организационного построения агропромышленные формирования подразделяются на следующие типы:

- ассоциированные производственные группы (ассоциации, союзы, консорциумы, финансово-промышленные группы);
- корпоративные межхозяйственные объединения (агрохолдинги, концерны, агрокомбинаты);
- кооперативные структуры (производственные и потребительские сельскохозяйственные кооперативы).

На рис. 4.2 представлены типовые критерии разграничения форм агропромышленных формирований.

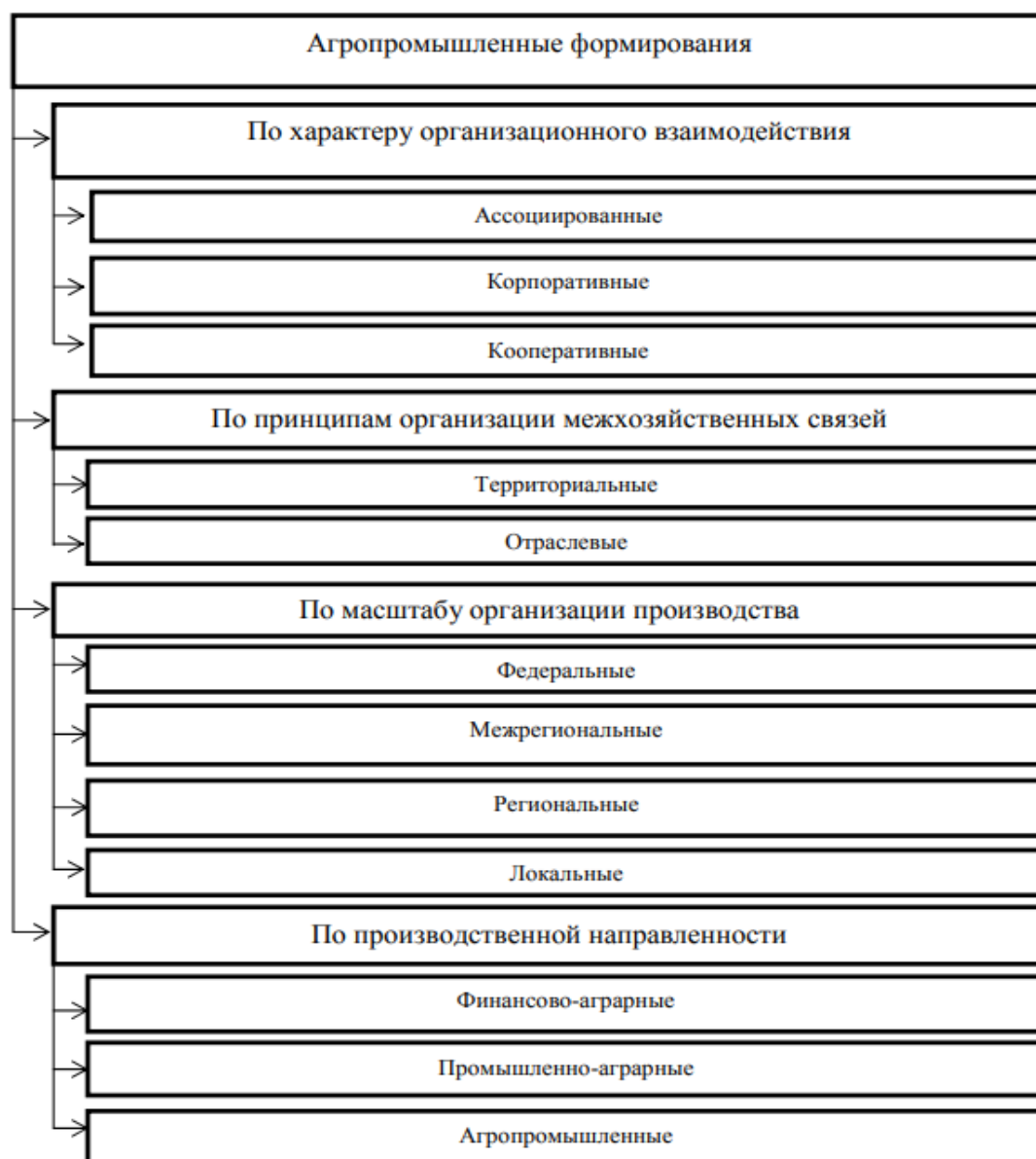


Рисунок 4.2 – Классификация форм агропромышленных формирований

Основными принципами при организации интеграционных процессов в сельскохозяйственном производстве являются: добровольность,

адаптивность, целостность организации, наличие руководящего звена в управлении, оптимальность размера.

Вышеперечисленные принципы являются основополагающими при выборе модели и типа организации агропромышленной интеграции. Так, принцип оптимальности размера подразумевает определение предела концентрации капитала и труда в соответствии с производственными возможностями и имеющейся ресурсной базой для их эффективного использования. Важное значение приобретает определение количественных показателей финансово-хозяйственной деятельности по оптимальности производственных показателей. В качестве инструментария здесь может быть определен обобщенный критерий по поведению долгосрочных средних переменных издержек.

Под воздействием интеграционных связей между производственными хозяйственными единицами в сельском хозяйстве устраняются посреднические связи, что обеспечивает сбалансированность товарно-финансовых потоков.

Первостепенное значение для развития процессов агропромышленной интеграции играет разрешение противоречий и согласованность имущественных и хозяйственных интересов между производителями сельскохозяйственной продукции, перерабатывающими компаниями и торговыми организациями. Наряду с критерием интеграции, где в основу положен имущественный принцип, соотносящийся с накоплением капитала, заслуживает отдельного внимания также кластерный подход в процессах формирования агропромышленной интеграции, предложенный М. Портером.

Ученый определяет понятие «*кластер*» как определенную группу взаимосвязанных компаний, которые функционируют в сопряженной области деятельности и характеризуются общностью межхозяйственных связей.

Можно констатировать, что процесс агропромышленной интеграции, обусловленный разделением труда и хозяйственной взаимозависимостью хозяйствующих субъектов, подчиняется определенным закономерностям и принципам рыночных экономических процессов. К ним, в частности, относятся дифференциация трудовых функций и развитие специализации отраслей и сфер АПК, экономия транзакционных затрат при упрощении и совершенствовании хозяйственно-технологических процессов в производстве, рост производительности труда и инвестиционной привлекательности интегрированных агропромышленных формирований.

Основные принципы агропромышленной интеграции включают в себя:

- экономический интерес и материальную заинтересованность предприятий сельского хозяйства в развитии межхозяйственных связей и делового сотрудничества;
- косвенную государственную поддержку процессов горизонтальной и вертикальной интеграции, в соответствии с нормами и правилами ВТО (научно-кадровое обеспечение, упрощенная процедура регистрации кооперативов);
- многообразие форм, видов и типов агропромышленных формирований;
- защиту конкуренции и глобализацию мировой экономики.

Кластеризация, как метод построения организационно-экономических связей между отдельными производственными единицами, позволяет оптимизировать товарные потоки и мобилизовать имеющиеся производственные ресурсы.

По своей содержательной основе процессы кооперации и агропромышленной интеграции нацелены на систему интересов в организации производства, а именно:

- институциональное обеспечение воспроизводственного процесса, которое предполагает систему нормативно-правового регулирования по

обеспечению взаимовыгодного межотраслевого взаимодействия, налоговых отношений и инвестиционных решений;

- экономический механизм межхозяйственного взаимодействия, который предполагает рационализацию воспроизводственного процесса и оптимизацию конечных показателей экономической эффективности (имущественной и финансовой основы) сельскохозяйственного производства;

- распределительный механизм межхозяйственного взаимодействия, который ориентирован на рационализацию землепользования и оборота земельных участков, правил коллективного участия в распределительных отношениях, обеспечение координации предпринимательской деятельности и поддержание конкурентных преимуществ при взаимоотношениях с крупными торговыми хозяйствующими субъектами в пищевом сегменте рынка;

- механизм социальной стабилизации, который направлен на демократизацию структуры управления и внутрифирменного планирования управления персоналом в рамках вертикально интегрированных хозяйственных систем, что позволяет создавать благоприятные условия для движения трудовых ресурсов, поддерживать кадровый резерв.

Таким образом, агропромышленная интеграция при организации сельскохозяйственного производства способствует росту конкурентоспособности не только интегрированных элементов хозяйственной системы, но и в целом административно-территориального образования, на территории которого реализуется интеграция.

4.2. Организация межхозяйственных связей в сфере производства, переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции.

Важное значение в эффективном функционировании агропромышленного производства имеют его инфраструктурные звенья, которые

обслуживают процесс обращения сельскохозяйственной продукции и обеспечивают соединение процессов производства и потребления.

Именно стадия обращения является наиболее слабым звеном воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. До недавнего времени работники, занятые в сельскохозяйственном производстве, считали своей главной задачей обеспечить производство продукции в соответствии с заключенными договорами и в гораздо меньшей степени заботились о доведении ее до конечного потребителя в наиболее удобном для него виде, наилучшего качества, по доступной цене и с максимальным экономическим эффектом. Даже на крупных сельскохозяйственных предприятиях нередко отсутствует служба маркетинга, нет специалистов по коммерческим вопросам, имеющиеся специалисты недостаточно компетентны и мало заинтересованы в успешной реализации произведенной продукции, практически отсутствует рекламная деятельность, не развита материальная база подготовки произведенной продукции к реализации, недостает хранилищ и холодильных емкостей, тары, упаковочных материалов, специализированного транспорта.

Неудовлетворенный спрос населения на отечественные продукты питания обусловлен, прежде всего, не недостаточным объемом их производства, а плохой организацией заготовок, хранения, переработки и реализации.

Движение сельскохозяйственной продукции от поля (фермы) к потребителю сопряжено с большими количественными потерями и снижением качества. По данным ряда исследователей, потери молока только в процессе его заготовки и переработки составляют до 7,5 % общего объема его производства, причем до 40 % этих потерь происходит в сельскохозяйственном производстве. А это, в свою очередь, приводит к повышению цен реализации и ограничивает конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции.

Для потребителя важно, чтобы продукция была тщательно подготовлена к продаже (рассортирована по качеству, хорошо упакована и т. д.) и предложена по приемлемой для него цене. Для этого необходимо обеспечить оптимальные условия для сохранения продукции в процессе продвижения к покупателю, определить места (каналы) сбыта и порядок отпуска. Большое значение в рациональной организации сферы обращения имеет тщательное изучение конъюнктуры рынка, в том числе его емкости и насыщенности соответствующими видами продукции, складывающихся цен реализации, их дифференциации в зависимости от качества продукции и сроков ее предложения покупателю, платежеспособного спроса населения в разных регионах страны. Это обеспечит предприятию успешную реализацию и получение дополнительной прибыли.

Однако соединение процессов производства, хранения, товарной доработки и промышленной переработки продукции в рамках одного сельскохозяйственного предприятия не всегда возможно по финансовым обстоятельствам, а нередко вовсе нецелесообразно по организационным причинам. Невозможна и практически нереальна в экономическом плане ситуация, чтобы любой сельскохозяйственный товаропроизводитель, даже достаточно крупный, не только производил, например, пшеницу, но и выпекал из нее хлеб. В то же время на особо крупных сельскохозяйственных предприятиях, а также в специфических условиях (например, в подсобных хозяйствах, которые производят продукцию исключительно для улучшения продовольственного снабжения работников создавших их предприятий) вполне могут быть соединены процессы производства, товарной доработки, хранения, промышленной переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Отечественный и мировой опыт показывает, что лучшей сохранности продукции, сокращению ее количественных и качественных потерь при транспортировке и хранении способствует максимальное приближение баз хранения к местам производства. При этом создается

возможность загрузки продукции в хранилища непосредственно после уборки урожая, что способствует сокращению потерь; обеспечивается повышение занятости рабочих сельскохозяйственных предприятий во внесезонный период; снижается потребность в транспортных средствах в период уборки и вывоза урожая; все отходы и нестандартная продукция могут быть переработаны на месте или использованы на корм скоту.

Хранение товарной части сельскохозяйственной продукции (всей или частично) непосредственно в местах ее производства имеет еще одно важное преимущество: заложенную на длительное хранение продукцию сельскохозяйственные предприятия успешно реализуют в зимне-весенний период как в свежем, так и в переработанном виде, причем с учетом спроса реализация происходит по более высоким ценам.

Экономический эффект от реализации сельскохозяйственной продукции после хранения в местах производства определяется в виде разницы между складывающейся на рынке в период реализации ценой и затратами на производство, сортировку, закладку в хранилище, хранение и реализацию этой продукции. Разница должна быть уменьшена на величину потерь продукции (во время погрузки, транспортировки, выгрузки, хранения). По величине этого эффекта делается вывод о целесообразности хранения сельскохозяйственной продукции в местах производства.

$$\text{Пр}_1 = (\text{Ц}_2 - \text{Ц}_1) \times \text{М}_{\text{хр}} - \text{З}_{\text{хр}} - \text{З}_{\text{пот}} \quad (10)$$

где:

Пр_1 – прибыль от реализации продукции длительного хранения, руб.;

Ц_2 – цена сельскохозяйственной продукции в зимне-весенний период, руб.;

Ц_1 – цена сельскохозяйственной продукции в период сбора урожая, руб.;

$\text{М}_{\text{хр}}$ – масса хранящейся сельскохозяйственной продукции, кг;

$Z_{\text{хр}}$ – затраты на хранение сельскохозяйственной продукции, руб.;

$Z_{\text{пот}}$ – затраты на потери сельскохозяйственной продукции, руб.;

Для сохранения продукции, предназначенной для реализации, повышения ее качества и получения на этой основе большей выручки сельскохозяйственные предприятия проводят своими силами и средствами ее товарную доработку.

Мировой опыт свидетельствует, что создание развитой материально-технической базы заготовок, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции с экономической точки зрения – наиболее эффективный путь преодоления товарного дефицита, поскольку он позволяет использовать материальные, финансовые, трудовые ресурсы не для производства дополнительного объема продукции в такой капитале- и ресурсоемкой отрасли, какой является сельское хозяйство, а направить их на сохранение уже произведенной продукции. Именно поэтому в ряде регионов страны, где сельскохозяйственные предприятия располагают необходимым капиталом, наряду с реконструкцией и техническим переоснащением имеющихся мощностей по хранению и переработке сельскохозяйственной продукции принимаются меры к приближению перерабатывающей промышленности к местам производства, что позволяет сократить расстояния перевозок и время доставки продукции на переработку, избежать ее дополнительных перевалок в процессе реализации.

На практике сложились два варианта организации переработки собственного сельскохозяйственного сырья в готовую продукцию, которые используются как крупными сельскохозяйственными предприятиями, так и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения.

Первый вариант – сельскохозяйственные товаропроизводители поставляют сырье на действующие перерабатывающие предприятия на давальческих началах и получают от них обусловленную договором долю готовой продукции. Однако, готовая продукция в этом случае нередко

получается дорогой, по этой причине она не всегда конкурентоспособна на рынке. Поэтому товаропроизводители предлагают на переработку давальческое сырье преимущественно растительного происхождения (зерно, сахарную свеклу, семена масличных культур).

Второй вариант – товаропроизводитель пытается самостоятельно или путем кооперации с другими предприятиями построить небольшой и сравнительно недорогой цех по переработке сырья и выйти с готовой продукцией на рынок. Предварительно следует ответить на такие вопросы: каковы емкость рынка по интересующему нас товару, его насыщенность товарами-аналогами, сколько имеется конкурентов, каков уровень их цен на аналогичную продукцию, каковы будут издержки производства и станет ли товар с этим уровнем издержек конкурентоспособным; какие потребуются инвестиции для организации перерабатывающего производства, каковы их источники, срок окупаемости и т.д.

Для переработки плодоовощной продукции могут быть созданы цехи по выработке консервов, соков и др., что позволит более полно использовать произведенную продукцию, сократить потери, увеличить массу выручки и в итоге повысить уровень рентабельности отрасли. Переработка плодоовощной продукции непосредственно в местах производства способствует обогащению ассортимента в продовольственных магазинах, особенно в зимне-весенний период. На некоторых сельскохозяйственных предприятиях в таких цехах осуществляется переработка также дикорастущей продукции (плодов, ягод, грибов и т.д.).

Прежде чем создавать на сельскохозяйственных предприятиях цехи по промышленной переработке продукции, необходимо провести тщательную организационную оценку проекта с точки зрения наличия сырьевой базы, емкости рынка и степени его насыщенности этой продукцией в свежем виде, наличия постоянного и сезонного спроса на продукцию переработки (консервы и др.). Обязательно должна быть проведена экономическая оценка предполагаемого вида деятельности. Экономическая эффективность

переработки определяется сопоставлением выручки от реализации переработанной продукции с выручкой, которая могла быть получена от реализации свежей продукции; необходимо учесть также увеличение затрат, связанных с переработкой продукции, ее хранением и доведением до потребителя.

Важнейшей частью предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм должны стать поиск и выбор наиболее эффективных каналов реализации продукции.

Среди них можно выделить:

- продажа сельскохозяйственной продукции государству;
- перерабатывающим организациям;
- промышленным предприятиям и потребительским организациям для организации питания сотрудников и населения;
- потребительской кооперации;
- на различных фермерских рынках;
- работникам хозяйства, в котором произведены продукты питания и населению, проживающему на его территории.

Исходным моментом экономической оценки сложившихся и потенциально возможных каналов реализации является расчет массы прибыли на единицу реализуемой продукции. Для этого из выручки от реализации продукции вычитают величину потерь продукции в процессе реализации. Из оставшейся суммы вычитают затраты на производство и реализацию продукции и определяют массу прибыли (убытка):

$$P = \frac{(B - Z_{\text{пот}} - Z_{\text{пр}} - Z_{\text{реал.}})}{C} \times 100\% \quad (11)$$

где:

P – рентабельность продаж сельскохозяйственной продукции, %;

V – общая выручка предприятия от реализации сельскохозяйственной продукции, руб.;

$Z_{\text{пот}}$ – стоимость потерь сельскохозяйственной продукции, руб.;

$Z_{\text{пр}}$ – затраты на производство сельскохозяйственной продукции, руб.;

$Z_{\text{реал.}}$ – затраты на реализацию сельскохозяйственной продукции, руб.;

C – общая себестоимость производства реализованной сельскохозяйственной продукции, руб.

В общем виде рентабельность продаж также можно представить следующим образом:

$$P = \frac{P_p}{V} \times 100\% \quad (12)$$

В свою очередь рентабельность выпускаемой продукции определяется:

$$P_{\text{продукции}} = \frac{ПРч}{C} \times 100\% \quad (13)$$

где:

$ПРч$ – чистая прибыль предприятия, руб.

Организационная и экономическая оценка каналов реализации сельскохозяйственной продукции позволяет не только принять обоснованное решение относительно их выбора, но и обосновать предложения по увеличению прибыли от реализации. Так, сельскохозяйственные предприятия, не имеющие специализированного транспорта, хранилищ, перерабатывающих цехов, сортировочных пунктов и т. д., могут прийти к выводу о целесообразности их приобретения или строительства. Для этого ожидаемый размер прибыли от реализации продукции тем или иным способом сравнивают с затратами на освоение новых мощностей.

Как уже было отмечено ранее, именно сбытовые возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей в большинстве случаев определяют номенклатуру производимой продукции.

Контрольные вопросы:

1. Какие типы агропромышленных формирований существуют, какие из них наиболее распространены?
2. В чем заключается особенность вертикальной интеграции, почему именно этот вид широко распространен в АПК?
3. Назовите основные принципы организации вертикальной интеграции в сельском хозяйстве.
4. Как рассчитывается экономический эффект от реализации сельскохозяйственной продукции?
5. В чем состоит главная особенность сельского хозяйства?
6. Что такое товарная продукция сельского хозяйства?
7. От каких условий и факторов зависит реализация продукции АПК?
8. Назовите основные пути увеличения валовой и товарной продукции сельского хозяйства.

Практические задания:

Задание 1.

На сколько изменится прибыль сельскохозяйственного предприятия по производству картофеля, если оно будет хранить свою продукцию до весны, при этом:

- объем хранимой продукции составляет 680 тонн;
- потери в зимний период прогнозируются на уровне 12% от объема хранения;
- затраты на хранение составляют 1,3 млн. рублей;
- цена картофеля в период сбора – 26,5 руб/кг, в весенний период – 48,7 руб/кг;

- выручка на момент производства картофеля составляла 72% от стоимости произведенной продукции;

- общие затраты на ее производство составили – 4.8 млн. рублей.

Задание 2.

Определить рентабельность производства отдельных видов продукции.

Финансовые результаты от реализации основных видов продукции

Виды продукции и показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Растениеводство			
Полная себестоимость реализованной продукции тыс. руб.	20140	25385	21292
Выручка от реализации тыс. руб.	27168	29302	25318
Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.			
Уровень рентабельности, убыточности			
Животноводство			
Полная себестоимость реализованной продукции тыс. руб.	24156	28532	30691
Выручка от реализации тыс. руб.	24183	27431	27414
Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.			
Уровень рентабельности, убыточности			
Всего по предприятию			
Полная себестоимость реализованной продукции тыс. руб.			
Выручка от реализации тыс. руб.			
Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.			
Уровень рентабельности, убыточности			

Задание 3.

1. Термин «интеграция» означает:

- а) сотрудничество;
- б) восстановление, объединение в целое чего - либо;
- в) разрыв хозяйственных связей;
- г) обособление хозяйствующих субъектов.

2. В процессе агропромышленной интеграции в качестве интеграторов обычно выступают:

- а) банковские структуры;
- б) сельхозтоваропроизводители;
- в) перерабатывающие и торговые фирмы;

- г) фермерские хозяйства;
- д) государственные предприятия

3. Какие типы интеграции указаны неправильно:

- а) горизонтальная и вертикальная;
- б) прямая и обратная;
- в) простая и сложная;
- г) восходящая и исходящая;
- д) жесткая и мягкая.

4. При обратной интеграции в качестве фирм-интеграторов выступают:

- а) перерабатывающие предприятия;
- б) торгово-промышленные компании;
- в) финансовые учреждения;
- г) все вышеперечисленные структуры;
- д) предприятия сельского хозяйства.

5. Какие факторы не относятся к факторам агропромышленной интеграции:

- а) естественные;
- б) экономические;
- в) юридические;
- г) организационные;
- д) технические;
- е) технологические.

6. К естественным факторам агропромышленной интеграции относятся:

- а) влияние природно-климатических условий;
- б) использование земли как главного средства производства;
- в) сезонность аграрного труда;
- г) рост концентрации производства.

7. Процесс организационного объединения предприятий

действующих в одной отрасли и производящих однородную продукцию представляет собой:

- а) вертикальную интеграцию;
- б) горизонтальную интеграцию;
- в) круговую интеграцию;
- г) смешанную интеграцию;
- д) чистую интеграцию.

8. Идея диверсификации лежит в основе интеграции:

- а) обратной;
- б) горизонтальной;
- в) вертикальной;
- г) конгломеративной;
- д) круговой.

9. Организационная форма, предполагающая объединение в рамках единого хозяйства сельскохозяйственного и промышленного производства - :

- а) агрохолдинг;
- б) агрокомбинат;
- в) агропромышленное объединение;
- г) агропромышленное предприятие.

10. Агрофирма – это разновидность:

- а) аграрно-промышленного объединения;
- б) аграрно-промышленного предприятия;
- в) агрохолдинга;
- г) агрокомбината;

11. Форма объединения под единым руководством нескольких аграрных и промышленных производств, тесно связанных в территориальном, технологическом и организационно – экономическом отношении называется:

- а) агропромышленно-финансовая группа;

- б) агропромышленный холдинг;
- в) агрокомбинат;
- г) агрофирма;
- д) агрообъединение

12. Агропромышленные объединения могут создаваться:

- а) по отраслевому признаку;
- б) по технологическому признаку;
- в) по территориальному;
- г) по отраслевому и территориальному;
- д) по отраслевому и технологическому.

13. Холдинговая компания это, особый тип:

- а) кооперативного товарищества;
- б) некоммерческой организации;
- в) акционерного общества;
- г) индивидуального предпринимательства.

15. Управление дочерними обществами осуществляет:

- а) акционерная компания;
- б) корпорация;
- в) зависимое общество;
- г) основное общество;
- д) агрообъединение.

Тема 5. «Собственность и формы бизнеса в сельском хозяйстве РФ»

5.1. Сущность собственности и ее виды в АПК.

Собственность занимает центральное место в системе экономических отношений. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды отношений, являются системообразующими и потому основными.

В обыденном понимании собственность, как правило, отождествляется с вещами, которыми владеет человек. Научное понимание категории «собственность» является, во-первых, более широким, а во-вторых, предполагает рассмотрение общественных отношений, связанных с присвоением благ.

Собственность – это отношение между людьми, классами и социальными группами общества, а также хозяйствующими субъектами по поводу присвоения ресурсов, условий производства, технического и технологического, научного и интеллектуального потенциала, произведенных в обществе материальных благ и духовных ценностей.

Современные условия развития сельского хозяйства предполагают многоукладность форм собственности и наличие различных видов предприятий АПК.

Под организационной формой предприятия (хозяйствующего субъекта) закономерно понимать определенный целесообразный способ упорядочения работников, земельной площади, средств и предметов труда, задействованных во всех сферах хозяйственной деятельности, а не только в производственной. Это достигается посредством регулирования как организационно-технологических, так и экономических, правовых и психологических отношений.

Поскольку организационные формы производства и предприятий определяются их содержанием, то они различаются между собой по многим признакам.

Так, организационные формы сельскохозяйственного производства можно классифицировать по следующим основным характеристикам:

- размеру – относительно мелкое, среднее и крупное;
- уровню разделения труда – специализированное и диверсифицированное;
- уровню обобществления труда – индивидуальное, семейное, мелкогрупповое, крупноколлективное;
- технической оснащенности – с преобладанием ручного труда, частично механизированное, комплексно-механизированное, автоматизированное;
- горизонтальной концентрации – централизованное и децентрализованное;
- уровню научной обоснованности применяемых технологий – традиционное, частично усовершенствованное, научно обоснованное.

Мировой опыт свидетельствует, что в сельскохозяйственном производстве наблюдается тенденция развития от мелких и неспециализированных организационных форм, основанных на индивидуальном ручном труде и примитивных технологиях, к индустриальным.

Последние предполагают относительно крупные масштабы специализированного, механизированно-автоматизированного производства стандартной продукции по научно обоснованным поточным технологиям, требующим специальной подготовки и высокой квалификации работников. Индустриальные организационные формы производства при прочих равных условиях имеют технико-экономические преимущества. Вместе с тем не может существовать абсолютная форма, приемлемая для всех отраслей и любых условий.

Классификация организационных форм предприятий, мелких хозяйств и объединений в сельскохозяйственной сфере АПК имеет сложный и многоуровневый вид:

а) по отношению к рынку они подразделяются на товарные и натуральные (потребительские);

б) по размерам - на относительно мелкие, средние и крупные.

в) по соотношению собственников и трудового персонала выделяют три группы предприятий: в одних круг этих лиц полностью не совпадает, в других – частично совпадает, в-третьих, работники (за исключением привлекаемых временно и сезонно) являются собственниками.

По основным видам деятельности предприятия разделяются на: аграрные и агропромышленные, имеющие собственную переработку сельскохозяйственной продукции или природных материалов. В каждой из этих групп могут быть:

1) производственные предприятия, занятые производством и оптовым сбытом своей продукции;

2) закупочно-производственные (наряду с собственной закупают продукцию и сбывают ее на стороне);

3) производственно-торговые (сочетают оптовый сбыт своей продукции с ее розничной продажей);

4) закупочно-производственно-торговые (имеют все стадии от закупки до розничной продажи сельскохозяйственной продукции);

5) предприятия, сочетающие сельскохозяйственную деятельность с коммерческой в области производства промышленных товаров.

Типы сельскохозяйственных предприятий в зависимости от различных форм собственности в агропромышленном комплексе представлены в табл. 5.1.

Таблица 5.1 - Типы сельскохозяйственных предприятий в зависимости от форм бизнеса и различных форм собственности

Вид бизнеса	Форма собственности	Типы сельскохозяйственных предприятий
Малый бизнес	Государственная	Экспериментальные базы, опытные станции, плодопитомники, подсобные хозяйства различных ВУЗов и НИИ сельскохозяйственного направления и иных государственных предприятий в сфере АПК, а также малые предприятия, функционирующие на их базе.
	Частная (личная)	Крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ).
Средний бизнес	Кооперативная (коллективная)	Товарищества, ассоциации, кооперативы (сбытовые, производственные, потребительские).
	Частная (партнерская)	Различные хозяйственные товарищества и общества (с ограниченной ответственностью, на вере и др.).
Крупный бизнес	Акционерная	Аграрные корпорации, холдинги, союзы.
	Совместная с иностранным капиталом	Совместные предприятия.

Государственной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность) и ее субъектам (республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области и автономным округам). Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим образованиям, является муниципальной собственностью. Объекты государственной и муниципальной собственности закрепляются за юридическими лицами (унитарными предприятиями и учреждениями) во владение, пользование и распоряжение.

Частная собственность – это такая форма собственности, когда исключительное право на владение, распоряжение и пользование объектом собственности и получения дохода имеет гражданин или физическое лицо. Право частной собственности может реализовываться в форме личной (не используемой в предпринимательских целях) собственности граждан, собственности индивидуальных предпринимателей и общей собственности

двух или нескольких лиц. Если в праве общей собственности не определены доли каждого лица, то она приобретает форму совместной, если определены – то долевой собственности.

Кооперативная (коллективная) собственность – представляет собой добровольное объединение группы собственников с целью совместного осуществления экономической деятельности. Может создаваться за счет денежных и других имущественных взносов членов кооператива и доходов, получаемых от реализации произведенной кооперативом продукции, оказанных услуг и выполненных работ. Общая долевая собственность представляет собой в большинстве случаев основу имущественных отношений юридических лиц соответствующих форм, образованных путем объединения капиталов.

Акционерная собственность наиболее распространена в рыночной экономике. Она образуется в результате деления имущества на равные части – акции и продажи последних, а также за счет доходов от хозяйственной деятельности акционерного предприятия.

Независимо от форм собственности и видов сельскохозяйственных организаций и предприятий АПК их организационно-экономические основы построены на следующих принципах:

- деятельность сельскохозяйственных организаций и предприятий АПК осуществляется самостоятельно, на основе их полной ответственности за результаты хозяйствования;
- в состав сельскохозяйственных организаций и предприятий АПК не входят другие юридические лица;
- основные направления деятельности: производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация;
- сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК), крестьянские, фермерские хозяйства и другие организации ведут свое производство на правах частной собственности;

- сельскохозяйственная организация (предприятие АПК) является юридическим лицом, имеет свой баланс и расчетные счета в банке, свое обособленное имущество и продукцию.
- предприятие АПК обеспечивает право на социальное и медицинское страхование и социальное обеспечение работников;
- предприятие АПК может на добровольных началах входить в межхозяйственные объединения, ассоциации и другие формы интеграции;
- предприятие АПК несет ответственность по обязательствам своим имуществом по всем видам деятельности и не отвечает (за исключением крестьянских хозяйств) по долгам и обязательствам своих работников, как и они по долгам сельскохозяйственной организации (предприятия АПК).

5.2. Формы бизнеса в сельском хозяйстве (индивидуальная, партнерская, кооперативная и корпоративная).

На практике все отношения собственности в соответствии с требованиями Гражданского кодекса РФ закреплены в виде организационно-правовых форм конкретных предприятий, которые подразумевают создание и функционирование юридического лица (рис. 5.3), при этом К(Ф)Х и ЛПХ юридическими лицами не являются.

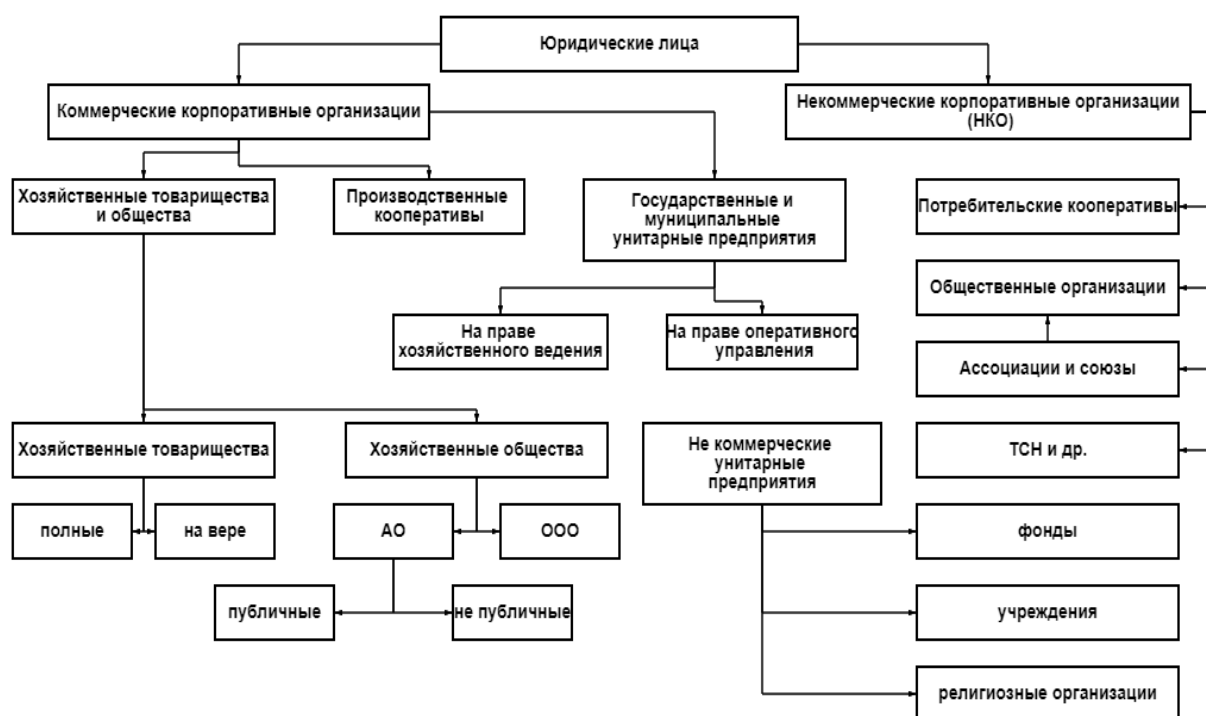


Рисунок 5.3 - Организационно-правовые формы предприятий в РФ

Рассмотрим каждый из видов предприятий, в т.ч. юридических лиц, применительно к специфике АПК.

Крестьянские (фермерские) хозяйства как форма индивидуального предпринимательства (КФХ) – это разновидность индивидуальной предпринимательской деятельности в сельскохозяйственном производстве без образования юридического лица.

КФХ создаются, как правило, для производства продукции в объемах, в основном соответствующих потребностям семьи. На рынок они поставляют столько продукции, сколько нужно, чтобы на выручку от ее реализации можно было приобрести необходимые средства производства и предметы домашнего хозяйства. В их основе — собственность на небольшой участок земли (чаще аренда). В классическом варианте в крестьянском хозяйстве используется весь трудовой потенциал семьи, то есть оно обеспечивает занятость всех трудоспособных ее членов.

Перед КФХ стоят следующие основные задачи:

- производство, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции;
- рациональное и максимально эффективное использование земельных угодий, повышение их плодородия;
- обеспечение занятости сельского населения;
- участие трудом, материальными или денежными ресурсами в социальном развитии местности, в которой расположено хозяйство.

Для решения указанных задач КФХ реализует следующие меры:

- 1) организует рациональное использование переданных ему в собственность, пожизненное наследуемое владение или аренду сельскохозяйственных угодий;
- 2) приобретает, продает, обменивает, арендует, берет займы у других организаций, а также граждан любое имущество, необходимое для нормального ведения производства;
- 3) пользуется наравне с другими сельскохозяйственными товаропроизводителями услугами организаций, осуществляющих материально-техническое обеспечение, выполнение транспортных, ремонтно-технических, агрохимических, ветеринарных работ и услуг;
- 4) самостоятельно вступает в договорные отношения с предприятиями разных организационно-правовых форм и форм собственности, отдельными гражданами, осуществляющими заготовку, хранение и переработку сельскохозяйственной продукции, реализует ее по своему усмотрению любым другим потребителям и т.д.

Хозяйственные товарищества и общества – это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участником), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом (обществом) в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Участники хозяйственного товарищества (общества) по отношению к его имуществу имеют

обязательственные права, то есть их права ограничены размером вклада в уставный (складочный) капитал.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка вклада участника хозяйственного товарищества (общества) производится по соглашению между учредителями (участниками); в случаях, предусмотренных законом, вклады подлежат независимой экспертной оценке.

Участники хозяйственного товарищества или общества имеют право участвовать в управлении, распределении прибыли, получать информацию о деятельности товарищества (общества), получать в случае его ликвидации часть имущества и др.

Наряду с правами участники товарищества (общества) несут и определенные обязанности. Они обязаны вносить вклады согласно принятым учредительным документам, не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества (общества), соблюдать положения учредительных и внутренних документов и др.

Наряду с общими чертами между товариществом и обществом имеются существенные отличия, определяющие особенности применения этих организационно-правовых форм в предпринимательской деятельности.

Первое отличие состоит в том, что хозяйственное товарищество рассматривается законом как объединение лиц в отличие от хозяйственных обществ, где происходит объединение капиталов. Объединение лиц помимо имущественных вкладов предполагает непосредственное, личное участие в делах товарищества, то есть в предпринимательской деятельности. Отсюда следует, что предприниматель может быть участником только одного товарищества, а само товарищество может состоять только из индивидуальных предпринимателей, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств и (или) коммерческих организаций (акционерных обществ, производственных кооперативов и др.).

Участник же хозяйственного общества не обязан участвовать ни в предпринимательской, ни в трудовой его деятельности. Общество использует капитал, внесенный в качестве вклада, а участник заинтересован в получении части прибыли общества и в увеличении (приращении) своего вклада.

Второе отличие заключается в имущественной ответственности участников. В товариществе участники несут солидарную субсидиарную ответственность по долгам товарищества. В обществе имущественная ответственность участника ограничена размером его вклада в уставный (складочный) капитал.

Третье отличие связано с порядком ведения дел и управления. В товариществе, как правило, дела ведутся совместно всеми товарищами. Деятельность товарищества строится на взаимном доверии и согласии между участниками, следовательно, их численность разумно ограничена. В обществе же создаются специальные органы управления, компетенция и порядок деятельности которых определяют уставом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества), а общества – в форме общества с ограниченной ответственностью.

Участники **полного товарищества** (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Полное товарищество характеризуется высоким уровнем доверия участников друг другу, так как не исключена ситуация, когда сделку от имени товарищества заключает один из них, а имущественную ответственность по ней (при недостатке имущества товарищества) будут нести все участники личным имуществом. В связи с этим круг участников полного товарищества, как правило, ограничен, в основном представлен индивидуальными предпринимателями.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) отличается от полного товарищества тем, что наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом (полными товарищами), имеются один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Порядок ведения дел и управления товариществом на вере полными товарищами осуществляется по правилам полного товарищества. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, оспаривать действия полных товарищей. Они могут выступать от имени товарищества по доверенности. Таким образом, вкладчики вынуждены полностью доверять полным товарищам в том, что касается использования имущества товарищества.

Товарищество на вере, как и полное товарищество, создается и функционирует на основании учредительного договора. Помимо сведений, указанных выше, в нем отражаются также размер долей вкладчиков, участие вкладчиков в распределении прибыли, их права, обязанности и другие сведения.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – коммерческая организация, учрежденная одним или несколькими лицами, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Имущественная ответственность, возникающая по обязательствам общества, распространяется только на его капитал. При этом участники общества не отвечают по его обязательствам, а несут риск убытков (утраты вкладов) лишь в пределах внесенных ими вкладов.

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать 50. Другим ограничением является то, что ООО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав, если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью состоит из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала не может быть менее 10 тыс. рублей.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть на момент регистрации общества оплачен его, участниками не менее чем на 50 %. Неоплаченная часть уставного капитала подлежит оплате участниками в течение первого года деятельности. При нарушении этого требования общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала либо прекратить деятельность путем ликвидации.

Если по окончании очередного финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить о его уменьшении. Если стоимость указанных активов опустится ниже определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Уменьшение уставного капитала общества допускается только после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе в этом случае потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения убытков.

Участник общества с ограниченной ответственностью вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале или ее часть одному или нескольким членам данного общества. Допускается отчуждение своей доли (ее части) третьим лицам, если это предусмотрено уставом общества. В этом случае участники общества или само общество имеют преимущественное право покупки доли участника.

Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества без согласия других его участников и получить

стоимость своей доли в уставном капитале общества в порядке, способами и в сроки, которые предусмотрены законом и учредительными документами общества.

Общества с ограниченной ответственностью могут найти применение при организации небольших и средних по численности предпринимательских коллективов (так как верхний предел численности ООО ограничивается законом), например, занятых производством овощей и грибов, откормом скота, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, выращиванием пушных зверей, коневодством, рыбоводством, оказанием ремонтных и других сервисных услуг. В случае, если общество с ограниченной ответственностью учреждают юридические лица, его капитал и производственная мощность могут быть достаточно большими, например, в этой форме может функционировать перерабатывающее предприятие (сахарный завод, льнозавод, мясокомбинат и др.), учрежденное несколькими сельскохозяйственными и другими организациями.

Акционерное общество – одна из наиболее распространенная организационно-правовая форма предпринимательства, основанная на принципах совместной деятельности и распределения доходов в соответствии с вкладом. Кроме того, несомненными достоинствами акционерной формы являются:

- простота передачи комплекса прав (имущественных и неимущественных), связанных с участием в обществе, - процедура фактически сводится к купле-продаже акций;
- ограниченная ответственность акционеров, так как даже в случае неудачи они теряют не более того, что вложили;
- возможность увеличения капитала за счет размещения акций, без привлечения заемных средств.

Акционерную форму предпринимательства избрали многие трудовые коллективы бывших государственных предприятий в процессе приватизации. Привлекательность акционерных обществ определялась возможностью

быстрого проведения разгосударствления предприятий, справедливого распределения имущества между потенциальными учредителями обществ (работниками, пенсионерами и др.), а также эффективным контролем за деятельностью управленческого персонала.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Наличие акций – принципиальная особенность акционерной формы предпринимательства, ибо только акционерному обществу разрешено выпускать эти ценные бумаги. Номинальная стоимость всех выпущенных акционерным обществом акций не должна превышать размер уставного капитала. Законодательством России предусмотрен выпуск только именных акций, то есть держатели акций регистрируются в специальном реестре.

Общество может выпускать обыкновенные и привилегированные акции. *Обыкновенные акции* являются основой акционерного капитала. Их доля в уставном капитале не должна быть меньше 75 %. Каждая обыкновенная акция предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав: один голос при решении вопросов на собрании акционеров, право на получение части чистой прибыли в виде дивидендов, право на получение части имущества общества при его ликвидации и др.

Сельскохозяйственные кооперативы — организации, созданные сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и других потребностей членов кооператива.

Основные члены кооператива — физические и (или) юридические лица, внесшие паевой взнос в установленном уставом кооператива размере и порядке и принятые в кооператив с правом голоса. *Ассоциированные члены*

кооператива (своего рода вкладчики) – физические и (или) юридические лица, внесшие паевой взнос, по которому они получают дивиденды, но не имеют права голоса, за исключением случаев, предусмотренных законом и уставом кооператива, например, если они являются работниками кооператива или внесли в кооператив значительный паевой взнос.

Кооперативы всегда являются объединением лиц, а не капиталов; их цель – не извлечение прибыли, а удовлетворение материальных и иных потребностей своих членов. Отсюда вытекают два основных принципа их функционирования: приоритет интересов членов кооператива и демократизм управления. Первый проявляется в праве членов кооператива на первоочередное обслуживание и распределении прибыли с учетом трудового участия, второй – в независимости числа голосов от размера внесенного пая, выборности руководящих органов кооператива, принятии наиболее важных решений исключительно на общем собрании, установлении ответственности членов правления и др.

В зависимости от целей сельскохозяйственные кооперативы могут создаваться в форме производственных или потребительских.

Сельскохозяйственный производственный кооператив – коммерческая организация, созданная гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной, не запрещенной законом деятельности, основанной на личном трудовом участии основных членов кооператива. Личное трудовое участие основных членов кооператива в хозяйственной деятельности – главный признак, отличающий производственные кооперативы от потребительских. В соответствии с ним основными членами производственного кооператива могут быть только граждане (достигшие 16 лет), а не юридические лица. Обязательными условиями при этом являются наличие не менее пяти членов кооператива и выполнение ими не менее 50 % работ.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив – некоммерческая организация, создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами при условии их обязательного участия в хозяйственной деятельности. Статус некоммерческой организации означает, что потребительский кооператив не имеет в качестве основной цели извлечение прибыли, а преследует иные цели: переработку сельскохозяйственной продукции членов кооператива, сбыт производимой ими продукции, оказание транспортных и других услуг членам кооператива, а также удовлетворение прочих материальных и иных потребностей их членов. Основным требованием для членства в кооперативе является не трудовое участие, а участие в хозяйственной деятельности, потребление услуг данного кооператива, например, обеспечение перерабатывающего кооператива сырьем (цельным молоком, скотом и др.) или транспортного кооператива объемом транспортных работ.

Потребительские кооперативы в зависимости от вида деятельности подразделяют на перерабатывающие, сбытовые (торговые), обслуживающие, снабженческие, садоводческие, огороднические, животноводческие, кредитные, страховые и др.

Кооперативы обладают преимуществами, среди них:

- прибыль распределяется между членами объединения по их трудовому вкладу (так же распределяется общее имущество после его ликвидации). Такой подход к распределению способствует материальной заинтересованности каждого члена организации, мотивирует его к улучшению результатов своего труда;
- отсутствие ограничений относительно числа его членов – это позволяет вступить в организацию большому количеству лиц;
- наличие равных прав в управлении объединением. Все члены организации обязаны регулярно вносить паевые взносы для формирования паевого кооперативного фонда. Если имущества организации недостаточно для компенсации ее долгов, все ее члены должны возместить недостающие

финансы собственными средствами. Таким образом, на лицо субсидиарная ответственность по долгам организации;

- есть возможность объединить усилия, сконцентрировать трудовые, материальные, финансовые ресурсы для рационального их использования;
- кооперация позволяет лучше адаптироваться к рынку и гибко реагировать на изменяющийся спрос.

Недостатки сельскохозяйственной кооперации:

а) кооператив не может выпускать и продавать акции, члены организации обязаны вносить при создании объединения 10% от суммы уставного капитала, а оставшуюся сумму внести в течение года после его основания.

б) имеющееся имущество разделяется между учредителями на паи, а неделимое имущество заносится в Устав и регулируется всеми его членами;

в) по долгам кооператива каждый ее член несет субсидиарную ответственность, а вышедшему из объединения пайщику выдается не доля в чистых активах, а паевой взнос;

г) кооператив объединяет не капитал, а личные трудовые вклады, что не подходит для ведения серьезного бизнеса.

Аграрные объединения – комплекс территориально, организационно и технологически объединённых специализированных сельскохозяйственных предприятий с группой промышленных перерабатывающих предприятий. Это новый тип производственных связей, возникший в условиях научно-технической революции в сельском хозяйстве, означающей переход сельского хозяйства на машинную основу, превращение сельского хозяйства в особую отрасль промышленной деятельности.

Объединение предпринимателей позволяет:

- увеличить капитал и более эффективно его использовать;
- улучшить управление предприятием (за рубежом это является одной из весьма важных причин объединения);

- расширить рынок и получить возможность более эффективно осуществлять реализацию продукции;
- объединить средства на научно-исследовательские работы, приобрести ценные ноу-хау, патенты, репутацию торговой марки.

Объединение предпринимателей может осуществляться двумя приемами: слиянием и поглощением. *Слияние* происходит в том случае, когда функционирующие отдельно друг от друга предприятия объединяют свои капиталы и создают новое предприятие. *Поглощение* имеет место тогда, когда одна организация приобретает право контроля над другой путем скупки ее акций (владение контрольным пакетом акций) либо получения права назначать директоров подконтрольных предприятий. Такая компания получает название *холдинговой*.

Корпорация представляет собой акционерное общество, объединяющее несколько фирм для достижения общих целей или защиты общих интересов. Деятельность корпорации как юридического лица ничем не отличается от деятельности любой коммерческой организации. Она является самостоятельным субъектом предпринимательства, имеет централизованные органы управления и отвечает по долгам кредиторов всем своим имуществом.

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Объединенные в концерн предприятия остаются юридическими лицами в форме хозяйственного общества или товарищества, то есть формально сохраняют самостоятельность, однако фактически подчинены финансовому контролю и руководству со стороны концерна.

Концерны благодаря масштабам концентрации капитала, производственным мощностям, широким возможностям диверсификации производства обладают большой устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны эффективно перераспределять инвестиционные

ресурсы, концентрировать их на наиболее рентабельных направлениях. Возникновение этих объединений в странах с рыночной экономикой исторически обусловлено прежде всего концентрацией капитала, его накоплением у отдельных товаропроизводителей.

Холдинговые компании (холдинги) характеризуются тем, что контролируют другие коммерческие организации либо за счет владения их акциями и денежными капиталами, либо в связи с правом назначать директоров.

Механизм принятия решений в холдинге позволяет влиять на хозяйственные и коммерческие решения предприятий, входящих в объединение. Хотя эти предприятия остаются в юридическом отношении самостоятельными, холдинг способен направлять их в русло интересов объединения как целостной предпринимательской структуры. Помимо этого, холдинг может осуществлять ряд функций, связанных с общей предпринимательской деятельностью, например, централизацию и перераспределение финансовых средств участников и др.

Контрольные вопросы:

1. Что вы знаете о понятии и содержании права собственности?
2. Расскажите о приобретении и прекращении права собственности.
3. Какие виды права собственности, вы знаете?
4. Что понимается под правом общей собственности?
5. Как вы понимаете выражение «Вещные права лиц, не являющихся собственниками»?
6. Какие способы защита права собственности существуют? Расскажите о них.
7. Что такое организационно – правовая основа предпринимательства?
8. Какие бывают формы аграрного предпринимательства и их классификация?

9. Расскажите о структуре и системе управления в акционерных обществах, кооперативах, агрофирмах.

Практические задания:

Задание 1.

Распределите признаки по принадлежности их к определенным организационно - правовым формам предприятий результаты занесите в таблицу.

Признаки:

1. Предприятие обладает правом юридического лица
2. Коммерческая организация
3. Без права юридического лица
4. Полное или коммандитное (на вере)
5. Солидарная ответственность
6. Субсидиарная ответственность
7. Уставный капитал
8. Складочный капитал
9. Имущество на основе объединения паев
10. Распределение акций среди учредителей или определенного круга лиц
11. Право на выпуск акций
12. Открытые продажи акций
13. Участие в деятельности организации не обязательно
14. Трудовое участие обязательно
15. Распределение прибыли в виде дивидендов
16. Имущество принадлежит государству и муниципальным образованиям
17. Неделимость данного имущества между работниками на вклады, доли, паи.
18. Дополнительные паевые взносы

19. Обязательные паевые взносы
20. Основные и ассоциированные члены.

Организационно-правовые формы	Номер признака
1. Полные хозяйственные товарищества	
2. Хозяйственные товарищества на вере	
3. Хозяйственные общества с ограниченной ответственностью	
4. Не публичные акционерные общества	
5. Публичные акционерные общества	
6. Производственные кооперативы	
7. Унитарные муниципальные предприятия	
8. Государственные унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения	
9. Государственные унитарные предприятия на праве оперативного управления	
10. Потребительские кооперативы	
11. Объединения в форме ассоциаций	
12. Крестьянские хозяйства	
13. Хозяйственные общества с дополнительной ответственностью	

Задание 2.

1. Собственник вправе законно пользоваться землей и другими природными ресурсами, если это:

- а) не наносит ущерба окружающей среде;
- б) не нарушает прав и законных интересов других лиц;
- в) не превышает меру их оборота установленную законом;
- г) только А и Б;
- д) во всех перечисленных случаях.

2. Право собственности обозначает:

- а) право наследования, владения и продажи;
- б) право управления, распоряжения и продажи;
- в) право владения, пользования и распоряжения.

3. Кто несёт риск случайной гибели или случайного повреждения имущества?

- а) доверительный управляющий имуществом;

- б) собственник;
- в) доверительный управляющий и собственник имущества.

4. Какое вознаграждение получит собственник участка, в случае обнаружения клада, содержащего вещи, относящиеся к памятникам истории или культуры?

- а) 25% от стоимости клада;
- б) 50% от стоимости клада;
- в) 75% от стоимости клада;
- г) полную стоимость найденного клада.

5. Какая вещь является бесхозной?

- а) которая не имеет собственника;
- б) собственник которой не известен;
- в) от права собственности на которую собственник отказался;
- г) все варианты являются верными.

6. Нашедший вещь отвечает за ее утрату или повреждение:

- а) в случае умысла или грубой неосторожности;
- б) в пределах её стоимости;
- в) в первых двух вариантах;
- г) нет верного ответа.

7. Может ли нашедший вещь приобрести право собственности на неё?

- а) может сразу после её находки;
- б) может по истечении 6 месяцев после заявления о ней в орган местного самоуправления;
- в) не может.

8. По истечении какого срока появляется приобретательная давность на недвижимое имущество?

- а) 1 год;
- б) 5 лет;
- в) 15 лет;

г) 20 лет.

9. В каких случаях лицо может приобрести право собственности на имущество?

- а) если имущество не имеет собственника;
- б) если собственник имущества не известен;
- в) если собственник отказался от имущества или утратил право собственности на него;
- г) во всех перечисленных случаях

10. На основании чего осуществляется владение и пользование имуществом, находящимся в долевой собственности?

- а) решение суда или всех участников;
- б) только решение суда;
- в) решения суда или большинства участников.

11. Можно ли приобрести право собственности на самовольную постройку?

- а) нет;
- б) да;
- в) да, только после решения суда.

12. Право собственности на земельный участок распространяется на находящиеся в его границах:

- а) водные объекты;
- б) почвенный слой и водные объекты,
- в) почвенный слой, водные объекты и растения,
- г) почвенный слой, водные объекты, растения и природные минеральные ресурсы.

13. В каком случае допускается распоряжение земельным участком, находящимся в пожизненном наследуемом владении?

- а) в случае отчуждения такого участка;
- б) при переходе права на земельный участок по наследству;
- в) ни в одном из перечисленных.

14. В праве ли собственник истребовать имущество от приобретателя, если оно было приобретено безвозмездно от лица, которое не имело права его отчуждать?

- а) в праве, если оно выбыло из владения помимо его воли;
- б) в праве во всех случаях;
- в) не в праве.

15. Может ли предъявитель на ценные бумаги истребовать их от добросовестного приобретателя?

- а) может, во всех случаях;
- б) может, в случае, если они выбыли из владения против его воли;
- в) не может.

Тема 6. «Инвестиции в агробизнесе и повышение их эффективности»

6.1. Сущность, виды и формы инвестиций в экономике.

Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции осуществляются за счет накоплений, т.е. части дохода, которая используется для расширения объемов производства и за счет привлеченных средств.

Виды инвестиций представлены на рис. 6.1.

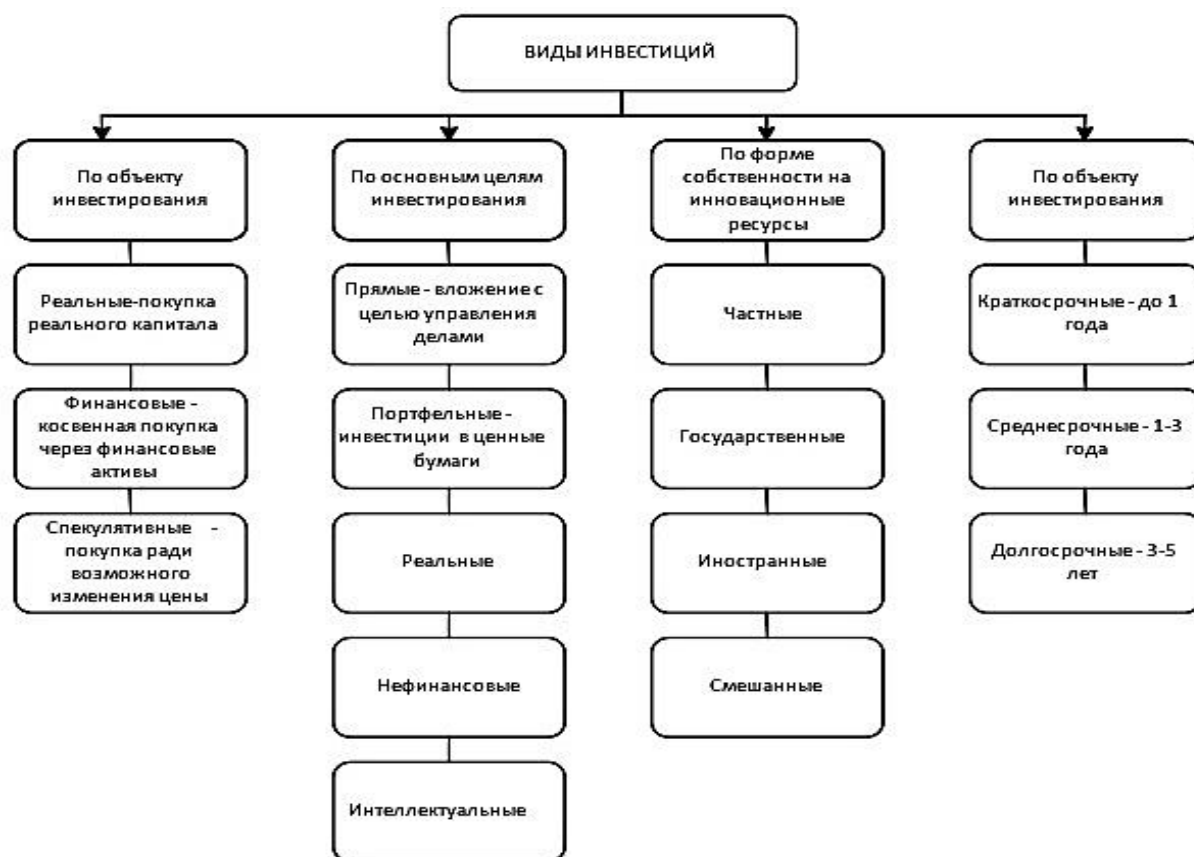


Рисунок 6.1 – Виды инвестиций в экономике

1. Реальные (капитальные вложения) – инвестиции, обеспечивающие создание и воспроизводство основных фондов (здания, сооружения, машины, оборудование, и др.).

2. Финансовые – помещение средств в финансовые активы (целевые вклады, оборотные средства, паи и доли в уставных капиталах предприятий, ценные бумаги, кредиты, залоги и т.п.) для получения прибыли, в том числе:

- *прямые инвестиции* – это покупка предприятия (организации), а также контроль не менее 10% акций или уставного (складчатого) капитала;
- *портфельные инвестиции* – приобретение акций, паев, облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг, стоимость которых составляет менее 10% в уставном (складчатом) капитале организации;

3. Реальные – вложения средств в реальный сектор экономики, то есть в производство и сферу услуг, в создание материальных и нематериальных ценностей.

4. Интеллектуальные – инвестиции в имущественные права (лицензии, патенты, товарные знаки, базы данных, «ноу-хау» и т.п.).

По периоду инвестиции подразделяются на *краткосрочные* (до одного года), *среднесрочные* и *долгосрочные* (свыше 5 лет).

По форме собственности инвестиции бывают *частные, государственные, иностранные, смешанные*.

По территориальному признаку выделяются *внутренние инвестиции, вкладываемые в отечественные объекты, дифференцированные по регионам страны, и внешние инвестиции, вкладываемые за рубежом*.

По целевым направлениям инвестиции подразделяются (рис. 6.2):

- *на чистые*, направленные на увеличение основного капитала и создание новых основных фондов;
- *валовые*, обусловленные необходимостью возмещения износа основных фондов и включающие в себя, помимо чистых инвестиций, сумму начисленной амортизации.

❑ **Валовые инвестиции** - обеспечивают производство общего объема капитальных товаров в течение определенного периода времени (года).

Валовые инвестиции включают:

- затраты на замещение старого оборудования (*амортизационные ресурсы*);
- прирост инвестиций на расширение производства (*чистые инвестиции*).

❑ **Чистые инвестиции** – это вложения с целью увеличения основного капитала посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки дополнительного оборудования.

Рисунок 6.2 – Целевые направления инвестиций

Классификация инвестиций в зависимости от результатов вложения денежных средств по видам основных фондов: жилища; здания и сооружения; машины, оборудование, транспортные средства. Большое значение имеет показатель – доля приобретенных машин и оборудования, т.к. за счет этих инвестиций во многом идет модернизация экономики.

Валовые инвестиции состоят из инвестиций в основной капитал (он может достигать 85% всех инвестиций), инвестиций на капитальный ремонт (для отечественной экономики он доходит до 15%) и из прироста товарных запасов (обычно это 1% инвестиций).

К основным направлениям реальных инвестиций в экономике относятся:

- строительство новых производственных зданий и сооружений;
- закупки нового оборудования, техники, технологий;
- дополнительные закупки сырья и материалов;

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и совокупность практических действий по их реализации.

Участниками инвестиционной деятельности могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации.

Инвестор – это юридическое или физическое лицо, принимающее решение и осуществляющее вложение собственных или заемных денежных, а также иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивающее их целевое использование.

Источники инвестиций представлены в табл. 6.1.

Таблица 6.1 – Источники инвестиций в экономике

Собственный и привлеченный капитал	Внутренние источники	<i>Нераспределенная прибыль</i>
		<i>Резервный капитал</i>
		<i>Амортизационные отчисления</i>
		<i>Различные фонды предприятия</i>
	Внешние источники	<i>Обыкновенные акции</i>
		<i>Привилегированные акции</i>
		<i>Вклады учредителей</i>
		<i>Безвозмездная финансовая помощь</i>
Заемный капитал	Внешние источники	<i>Целевые поступления и финансирование</i>
		<i>Долгосрочные обязательства</i>
		<i>Краткосрочные обязательства</i>

Инвестиции делятся по источникам вложения: *на собственные и привлеченные; по формам собственности: на отечественные и иностранные, государственные и частные.*

Финансовые вложения представляют собой вложения денежных средств, материальных и иных ценностей в ценные бумаги других юридических лиц, процентные облигации государственных и местных займов, уставные (складочные) капиталы других юридических лиц, созданных на территории страны, капитал предприятий за рубежом и т.п., а также займов, предоставленных юридическому лицу другим юридическим лицом.

Финансовые вложения, осуществленные в зависимости от срока погашения займов и кредитов, подразделяются на долгосрочные (более одного года) и краткосрочные (с получения доходов в течение года).

Инвестиции в нефинансовые активы – это инвестиции в основной капитал, затраты на капитальный ремонт, инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования, инвестиции в нематериальные активы (патенты, лицензии, программные продукты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т. д.), на прирост запасов материальных оборотных средств.

Нематериальные активы – это патенты, лицензии, права пользования земельными участками, объектами природопользования, авторские права, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки, программные продукты, ноу-хау и т. д.

Капитальный ремонт основных фондов (средств) подразделяется на капитальный ремонт оборудования, машин, транспортных средств, зданий и сооружений.

Инвестиции на прирост запасов материальных оборотных средств – это затраты, которые слагаются из поступлений оборотных средств в запасы и их выбытия и определяются как разница между поступлениями продукции в запасы и изъятиями из них.

Источниками финансирования инвестиционного процесса являются собственные и привлеченные средства.

К собственным средствам относятся:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий и организаций;
- амортизация;
- накопления;
- суммы, выплачиваемые страховыми органами в виде возмещения ущерба, и т.п.

В состав привлеченных средств входят:

- средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы и средства;
- средства из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации;

- средства внебюджетных фондов;
- иностранные инвестиции.

Наибольшую значимость в экономике имеют инвестиции в основной капитал.

Инвестиции в основной капитал по своей технологической структуре состояются из стоимости следующих видов работ и затрат: всех видов строительных работ; работ по монтажу оборудования, инструмента и инвентаря, машин и оборудования; прочих капитальных работ и затрат.

По направлениям воспроизводства основных фондов инвестиции в основной капитал подразделяются на инвестиции, направляемые на новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение действующих предприятий и поддержание действующих мощностей.

Составной частью финансовых инвестиций и инвестиций в нефинансовые активы являются иностранные инвестиции.

Для решения вопроса о целесообразности инвестиций (финансовых вложений) в проект рассчитывают соответствующий индекс прибыльности (рентабельности):

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T CF_t \times \frac{1}{(1+i)^t}}{I_0} \quad (14)$$

где:

PI - индекс прибыльности (от англ. – *Profitability Index*) индекс показывает, сколько прибыли приносит каждый рубль, потраченный на реализацию проекта, т.е. характеризует величину дохода на единицу затрат;

I_0 – начальные инвестиции в проект, руб.;

CF_t – доход, полученный от реализации проекта в t-период времени, руб.;

i – ставка дисконтирования (стоимость привлеченного капитала, т.е. процентная ставка, при которой владелец капитала согласен его инвестировать), %;

T – срок реализации проекта, лет.

Если $PI > 1$, то проект прибыльный и его следует принять; если $PI < 1$, то проект убыточный и его следует отвергнуть; если $PI = 1$ предприятие не получит ни прибыли, ни убытков.

6.2. Современный уровень и тенденции инвестирования в АПК. Факторы и пути повышения экономической эффективности инвестиций в АПК.

Любая предпринимательская структура регулярно сталкивается с проблемой рационального распределения ресурсов, прежде всего финансовых, связанных с реализацией инвестиционных проектов.

Финансирование проектной деятельности в целом представляет собой открытую динамичную систему, включающую следующие элементы:

- приоритетные цели финансирования, исходя из потенциальных возможностей компании, например, восстановление изношенных основных средств, решение стратегических задач развития, вход на новые рынки и прочее;
- финансовые ресурсы, как собственные, так и заимствованные. Причем следует учитывать, что собственные ресурсы компании также имеют цену, как и заимствованные. Размер их стоимости определяется недополученным доходом от вложения в альтернативные проекты;
- оценка полученного результата.

Для аграрных предприятий наиболее актуальными направлениями инвестирования является: обновление изношенной материально-технической базы; развитие инфраструктуры, позволяющей снизить зависимость от других участников рыночной системы; создание собственных подразделений по переработке продукции, ее хранению, логистической структуры и коммуникационной сети.

Таким образом, общий тренд инвестиционной деятельности предприятий аграрного бизнеса – формирование полного

производственного цикла, позволяющего повысить устойчивость деятельности компании.

Применительно к АПК инвестиции можно классифицировать по типам (табл. 6.2):

Таблица 6.2 – Классификация инвестиций в АПК по типам

Типы инвестиций	Цель инвестиций
Инвестиции в повышение эффективности	Создание условий для снижения затрат сельхозпредприятия за счет замены оборудования, обучения персонала
Инвестиции в расширение производства	Расширение возможностей производства сельскохозяйственной продукции для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих в хозяйстве производств
Инвестиции в создание новых производств	Обеспечение создания в хозяйстве условий и возможностей для организации совершенно новых производств, которые позволяют хозяйству выращивать ранее не производившиеся сельскохозяйственную продукцию либо позволяют предприятию предпринять попытку выхода с ранее выпускавшимися сельскохозяйственными продуктами на новые для нее рынки
Инвестиции для соответствия требованиям государственных органов управления	Эта разновидность инвестиций становится необходимой в том случае, когда сельскохозяйственное предприятие оказывается перед необходимостью удовлетворить требования властей в части либо экономических стандартов, либо иных условий деятельности, которые могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

Агропромышленная инвестиционная политика в реальное время считается приоритетной. Одним из моментов реализации механизмов привлечения средств в этот вид деятельности считается его инвестиционная привлекательность, то есть создание комплекса условий, одобрительных для инвестора. При данном факте и сам изготовитель имеет возможность быть в роли инвестора. Но инвестиции в агропромышленном комплексе имеют ограничения. За последние 5 лет имеется прирост инвестиций в АПК. За период с 2013 по 2018 год инвестиционной деятельности присущ интенсивный характер, благодаря реализации государственных и муниципальных программ по развитию сельского хозяйства с 2008 по 2012 г. и с 2013 по 2020 г.

В структуре инвестиций в агропромышленном комплексе в 2020 году главная доля принадлежит машинам, оборудованию и транспортным средствам – это 37,36%, на долю зданий и сооружений 12,45%, а на долю сельского хозяйства приходится всего 4,25% от всех вложений (табл. 6.3).

Таблица 6.3 – Динамика и структура инвестиций в основной капитал 2020 г.

	2020 г.			Справочно 2019 г. в % к итогу
	млрд рублей	в % к		
		2019 г.	итогу	
Инвестиции в основной капитал	20118,4	98,6	100	100
Доля инвестиций в сельское, лесное хозяйство, охоту, рыболовство и рыбоводство	855,9	95	4,3	4,4
Структура инвестиций в основной капитал, в т.ч				
здания и помещения	2502,5		12,4	14,4
машины, оборудование, транспортные средства	7516,4		37,4	3,3
Прочие	1386,7		6,9	6,9

Инвестиции в здания (жилые и нежилые) и сооружения представлены расходами на строительство объектов, которые складываются из выполненных строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат. В эти расходы также включаются затраты на внутренние коммуникации, необходимые для эксплуатации данных объектов. Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства представляют собой затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, а также затраты на монтаж оборудования на месте его постоянной эксплуатации, проверку и испытание качества монтажа.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

млн. руб., в % в сопоставимых ценах, по данным Росстата, расчеты Аналитического центра

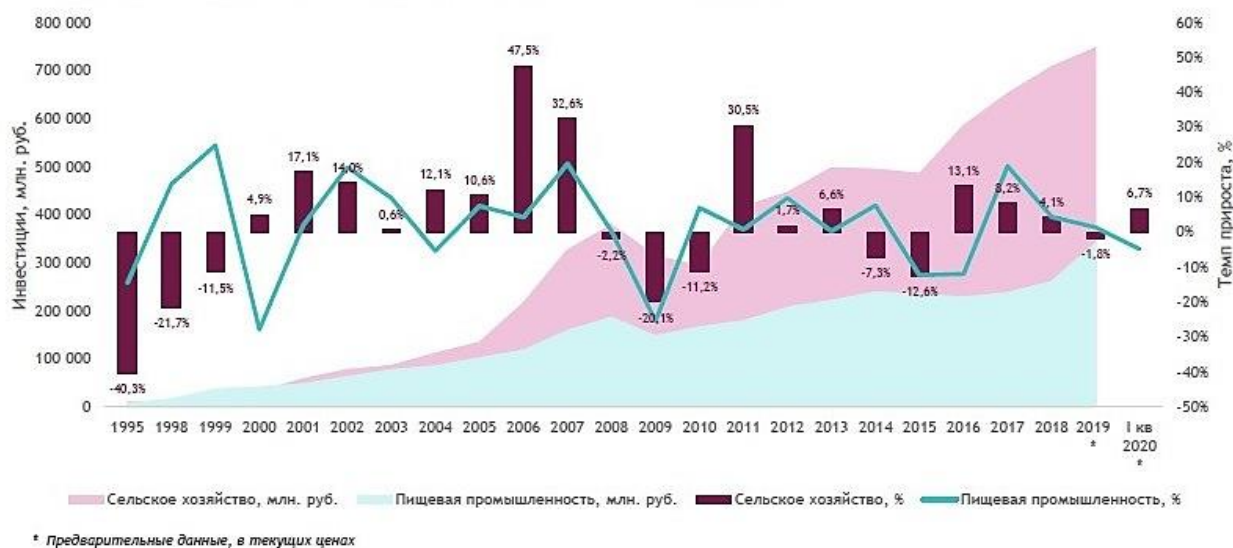


Рисунок 6.4 – Структура инвестиций в основной капитал АПК и пищевой промышленности 1995-2020 гг.

К прочим инвестициям в аграрной сфере можно затратить по насаждению и выращиванию многолетних плодово-ягодных культур (садов, виноградников и др.), созданию (закладка и уход) защитных лесных полос, включая полезащитные, сажозащитные, водорегулирующие и другие лесные полосы, проведению культурно-технических работ на землях, не требующих осушения, террасирование крутых склонов, можно отнести затраты на приобретение рабочего и продуктивного скота.

В общих чертах структура инвестиций за период 1995-2020 год значительно видоизменилась. Наибольший поток инвестиций наблюдается с 2008 г. Особенности инвестиций в агропромышленный комплекс проявляются в большой капиталоемкости, длительном сроке окупаемости, риске неполучения доходов.

В случае если взглянуть на воздействие вложений в АПК, то возможно отметить, что становление сельского хозяйства содействует прогрессу в сфере инновационных технологий. Все дело в том, что вложения в АПК предполагают неминуемые затраты на покупку продукции биохимической и машиностроительной секторов экономики, а еще химические производства,

энергетического раздела и иных отраслевых направлений. Для большего действенного становления фермерских хозяйств нередко нужна активная роль государства. Сложность становления сельского хозяйства в РФ обоснована тем прецедентом, что много из имеющих место быть фермерских компаний государства имеют невысокую степень дохода или же терпят убытки. На фоне иных государств, которые осуществляют активную поддержку аграрного сектора, вложения РФ в сельское хозяйство носят значительно меньший глобальный характер.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: сельское хозяйство в стране имеет действительную перспективу становления и подъема при условии эффективного софинансирования со стороны государства.

Применительно к регионам СФО общий объем инвестиций в АПК представлен в табл. 6.4.

Таблица 6.4 – Инвестиции в сельское хозяйство по регионам СФО
в 2019-2020 гг., млн руб.

Регионы СФО	Годы			
	2019		2020	
	Всего инвестиций	Инвестиции в АПК	Всего инвестиций	Инвестиции в АПК
СФО	1 798 325	39514,7	1 913 705	48 763,6
Республика Алтай	21 027	190,2	13 322	149,3
Республика Тыва	18 915	104,7	17 901	78,6
Республика Хакасия	32 661	176,0	34 490	368,1
Алтайский край	112 771	6642,7	121 843	8 905,8
Красноярский край	436 407	5461,2	478 575	9 147,2
Иркутская область	366 724	7144,0	395 283	5 590,2
Кемеровская область	288 407	1940,5	276 684	2 935,3
Новосибирская область	247 429	10162,5	263 884	13 153,5
Омская область	172 267	4516,7	210 477	4 269,2
Томская область	101 716	3176,3	101 247	4 166,5

Аграрная политика Красноярского края ориентирована на сохранение ведущих позиций по инвестициям в сельское хозяйство. С 2017 по 2022 годы предусматривается реализация 123 инвестиционных проектов на сумму около 25 млрд рублей. В области растениеводства планируется строительство

28 объектов, в животноводстве – порядка 50, в пищевой и перерабатывающей промышленности – 40 объектов.

В Новосибирской области в ближайшие два года планируется реализация инвестпроектов в сфере АПК на 14 млрд рублей. Эти средства будут направлены на расширение тепличных мощностей, увеличение производства свинины и мяса птицы.

По данным инвестиционного портала Алтайского края, в начальной стадии реализации находятся агропроекты на общую сумму более 25 миллиардов рублей. Основные направления инвестирования – свиноводство, на которое планируется потратить 12 млрд рублей, откорм крупного рогатого скота – 10 млрд рублей, производство гречневой крупы – 3 млрд рублей, в развитие туризма планируется вложить более 8 млрд рублей.

Рекордные объемы инвестиций планируются в Омской области. До 2023 года в регионе может быть реализовано 11 масштабных агропроектов на общую сумму около 30 млрд рублей.

Эффективное развитие современного российского сельского хозяйства будет зависеть во многом от комплексного выполнения государственных мер по следующим направлениям, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены:

1) инвестиции в развитие биоресурсов на базе разработок и внедрения нововведений, которые обеспечили бы повышение плодородия почвы, рост урожайности сельхозкультур, рост продуктивности сельхозживотных;

2) инвестиции в разработку технологий по усовершенствованию технико-технологического потенциала АПК – внедрение энерго- и ресурсосберегающей техники, инновационных технологий, которые позволили бы резко повысить производительность труда и обеспечить должную эффективность сельскохозяйственной деятельности;

3) инвестиции в человеческий капитал.

Для выполнения этого требуется приоритетное развитие образования, научно-исследовательских организаций, а также безотказное функционирование информационно-консультационной системы по

обслуживанию сельхозтоваропроизводителей. И только при комплексном подходе станет возможным преодоление многих негативных факторов в сельскохозяйственном производстве, среди которых весьма низкий уровень производительности труда (ниже в 8–10 раз, чем в экономически развитых странах, ниже в 2 раза, чем среднемировой показатель).

Повышению инвестиционной активности в сельском хозяйстве препятствует несколько причин.

1. Основная причина – неблагоприятная инвестиционная ситуация для АПК и одновременно низкая доходность большинства российских сельхозтоваропроизводителей. В последние годы в АПК России заметно активизировались инвестиционные процессы, но, несмотря на это, доля инвестиций в общей расходной части бюджета не превышает 1% при удельном весе продукции ВВП, равном 4,4%. Экономика не позволяет большинству сельхозпроизводителей нашей страны осуществлять не только расширенное, но даже и простое воспроизводство, а также использовать экономические стимулы, предоставляемые государством.

2. Несоответствие реального технологического и научно-технического потенциала АПК современным производственным и экономическим требованиям, что ведет за собой спад производства сельхозпродукции, а слабая государственная поддержка и высокая стоимость нововведений не могут позволить активно развивать инновационную деятельность.

3. Неэквивалентность обмена продукции АПК с другими отраслями экономики, что приводит к некоторой деградации его материально-технической базы, а ситуацию существенно усугубляют еще и растущие цены на энергоносители. Это лишает отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя его естественного преимущества.

Каковы первоочередные задачи по модернизации АПК в нашей стране? Необходимо работать по следующим направлениям: – повысить инвестиционную привлекательность отрасли для частных инвесторов,

отечественных и зарубежных; – увеличить темпы роста технического переоснащения сельхозпредприятий; – развивать социальную инфраструктуру в сельской местности, что будет способствовать притоку в сферу квалифицированных кадров; – осваивать новые технологические процессы на инновационной основе.

Контрольные вопросы:

1. Что понимают под инвестициями в сельском хозяйстве?
2. Как классифицируются долгосрочные инвестиции в сельскохозяйственное производство?
3. Перечислите внутренние и внешние факторы инвестиций в сельском хозяйстве.
4. Что такое капитальные вложения и как они подразделяются в сельском хозяйстве?
5. Перечислите основные направления капитальных вложений в АПК?
6. Как определить эффективность капитальных вложений в агробизнесе?
7. Назовите основные пути повышения экономической эффективности, капитальных вложений в сельском хозяйстве.

Практические задания:

Задание 1.

Инвестор готов вложить 68 млн. рублей в сельскохозяйственное производство при условии, что ставка дисконтирования его капитала будет не менее 22%. Какой среднегодовой доход должно получить сельскохозяйственное предприятие за 5 лет, чтобы выполнить указанное условие, если индекс прибыльности составляет 1,3.

Задание 2.

Потоки денежных средств тыс. руб.

	Потоки денежных средств тыс. руб.				
	C_0	C_1	C_2	C_3	C_4
А	-500	200	100	300	0
Б	-100	0	100	300	300
С	-500	200	100	300	500

- a) каковы периоды каждого из следующих проектов?
- b) период окупаемости равен двум годам, какой из проектов привлекательнее?
- c) какой проект будет иметь положительную чистые текущие стоимости при условии величина альтернативных издержек равна 10%.

ГЛОССАРИЙ

Актив – совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, фирме, компании (здания, сооружения, машины и оборудование, материальные запасы, банковские вклады, ценные бумаги, патенты, авторские права, в которые вложены средства владельцев, собственность, имеющая денежную оценку.

Альтернатива – это управленческое решение, противопоставляемое другому решению, исключающему данное.

Акционер – владелец акции; лицо, обладающее акцией и пользующееся всеми вытекающими из этого правами. Акционеры мажоритарные обладают основными долями акционерного капитала, крупными пакетами акций.

Амортизация – исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования.

Аренда – форма договора, при которой имущество передается одним лицом (арендодателем) во временное использование другому лицу (арендатору) за определенную договором арендную плату.

Арендатор – физическое или юридическое лицо, имеющее на праве аренды во временном владении и пользовании имущество и заключившее соответствующий договор с арендодателем.

Ассортимент – перечень видов и разновидностей продукции и товаров, различаемых по отдельным показателям.

Банк – финансовая организация, учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу.

Бартер – (от франц. barater – обменивать) – натуральный товарообмен, при котором одна вещь меняется на другую без денежной оплаты, торговая сделка, осуществляемая по схеме «товар за товар». Пропорция такого обмена

устанавливается обменивающимися сторонами и фиксируется в договоре. Сделки, основанные на прямом обмене товаров, называют бартерными.

Безналичные расчеты – форма денежного обращения, при которой хранение и движение денежных средств происходит без участия наличных денег, посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя. Все безналичные расчеты осуществляются через банки посредством чеков, векселей, кредитных карточек, взаимозачетов, поэтому деньги в безналичном обороте трудно скрыть от контроля и обложения налогами. В развитых странах доля безналичного оборота в денежном обращении намного превышает половину. Синоним – безналичный денежный оборот.

Бизнес-инкубатор – организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг по льготным ставкам.

Бизнес-план – стратегический документ управления предприятием, определяющий направления его развития на определенную перспективу.

Валовой доход – платежи, полученные предприятиями от продажи товаров и услуг.

Гарантия – поручительство за выполнение определенным лицом денежных или вещественных обязательств, форма ответственности за выполнение принятых обязательств. Гарантом исполнения обязательств договора могут быть как участники сделки, так и третье лицо, принимающее на себя ответственность.

Государственная регистрация – деятельность органов государственной власти по созданию, реорганизации и ликвидации юридических лиц и приданию физическому лицу статуса индивидуального предпринимателя.

Государственная регистрация юридического лица – занесение в государственный реестр (официальный список) вновь созданных или

преобразованных организаций, выдача им регистрационных удостоверений. Такая регистрация проводится с целью проверки законности создания организаций, их учета и придания юридической силы деятельности таких организаций.

Государственный заказ – размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд.

Движение денежных средств – изменение сумм денежных средств на счетах физических и юридических лиц, переход денег из одних рук в другие.

Дебитор – физическое или юридическое лицо, экономический субъект, имеющий денежную или имущественную задолженность (в противоположность кредитору, которому должны деньги другие).

Декларация налоговая – документ, направляемый индивидуальным предпринимателем или организацией в налоговый орган, отражающий сведения о налогооблагаемых доходах.

Депозит – (от лат. depositum – вещь, отданная на хранение) – 1) денежные вклады в банки (банковские депозиты); 2) ценные бумаги и денежные средства, передаваемые на хранение в кредитное учреждение; 3) взносы денежных средств в различные учреждения, производимые в качестве платежей, для обеспечения требуемой оплаты; 4) записи в банковских книгах, содержащие или подтверждающие требования клиентов к банку.

Законодательство – система нормативных правовых актов, принятых законодательным органом власти (федеральным или региональным), регулирующих определенную сферу общественных отношений.

Законодательство в широком смысле включает в себя весь комплекс нормативных актов (указы Президента, постановления Правительства, региональные акты и пр.)

Импорт – товары или услуги, производимые за рубежом и продаваемые на внутреннем рынке страны

Инфляция – темпы роста общего уровня цен на все товары и услуги. Не следует путать с ростом цен на конкретные товары по сравнению с ценами на другие товары.

Имущественные права – юридически закрепленные права юридических и физических лиц владеть, распоряжаться и пользоваться определенными имущественными ценностями, правовая фиксация принадлежности имущественной ценности конкретному лицу.

Инвестиции – (от лат. investire – облачать) долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты.

Инвестиционная деятельность – вложение средств, инвестирование; совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.

Индивидуальный предприниматель (ИП) – физическое лицо, прошедшее процедуру государственной регистрации и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Инновация – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

Канал сбыта – совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому субъекту право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю.

Конкурентоспособность товара (продукции) – это способность противостоять на рынке другому товару или другим товарам того же или аналогичного назначения.

Компенсация – (от лат. *compensatio* – уравнивать) – возмещение потерь, понесенных убытков, расходов, возврат долга, вознаграждение.

Конкуренция – состояние соперничества между двумя или больше хозяйствующими субъектами за сбыт товаров на определенном рынке.

Конъюнктура рынка – состояние рынка, характеризующее соотношением между спросом и предложением товаров (услуг).

Кредиторы – субъект (юридическое или физическое лицо), предоставляющий ссуду и имеющий право на этой основе требовать от дебитора ее возврата или исполнения других обязательств.

Лизинг – долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа.

Лицензия – разрешение, выдаваемое уполномоченным органом государственной власти (лицензирующим органом) на осуществление определенного вида деятельности.

Маркетинг – процесс взаимодействия производителя (продавца) с потенциальными покупателями (потребителями услуги), связанный с продвижением товара (услуги) на рынке.

Материальные ресурсы – это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые предприятие закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ.

Методы ценообразования – это способы формирования цен на товары и услуги, различают затратные (основанные преимущественно на учете издержек производства и реализации продукции) и параметрические (на учете технико-экономических параметров товаров) методы ценообразования.

Микропредприятие – юридическое лицо с численностью работников до 15 человек и оборотом до 60 миллионов рублей в год.

Микрофинансирование – деятельность, направленная на предоставление кредитов на льготных условиях начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства

Минимальный размер оплаты труда – минимальный размер оплаты труда, МРОТ – официально устанавливаемый государством минимальный уровень оплаты труда на предприятиях любой формы собственности в виде наименьшей месячной ставки или почасовой оплаты.

Налоги – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований (Ст.8 Налогового кодекса РФ)].

Норма – означает образец, признанный обязательный порядок, установленную меру чего-нибудь.

Оборотные средства предприятия – это денежные средства, используемые для финансирования хозяйственной деятельности – создания запасов производственных сырья, материалов, топлива, тары; заделов незавершенного производства; запасов готовой продукции, включая средства в незавершенных платежах, на расчетных счетах в банках и в кассах предприятий и организаций.

Оплата труда (заработная плата) – сумма денежных выплат за работу, выполняемую по трудовому договору. Основные средства предприятия – это средства труда, которые участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, т.е. это совокупность зданий, сооружений, передаточных устройств, машин и оборудования, транспортных средств, вычислительной техники и других средств производства, многократно участвующих в процессе хозяйственной деятельности и переносящих частями свою стоимость на готовый продукт в течение длительного промежутка времени (более одного года).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – наиболее распространенная организационно-правовая форма коммерческой организации, создаваемая юридическими и (или) физическими лицами с

разделением уставного капитала участников на доли, размер которых определяется учредительными документами.

Организационно-правовая форма юридического лица – форма организации деятельности юридического лица. Различают организационно-правовые формы юридического лица – коммерческой организации (общества, товарищества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, крестьянско-фермерские хозяйства).

Основные фонды – основной капитал, длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации. К основным средствам (фондам) относят землю, производственные здания, сооружения, машины, оборудование, приборы, инструменты, то есть физический капитал

Отчисления амортизационные – постепенное возмещение износа основных фондов в стоимостном выражении. Различают амортизационные отчисления на полное и на частичное восстановление. Первые должны покрывать не только физический, но и моральный износ основных фондов; вторые предназначены для их капитального ремонта.

План – это научное предвидение, которое предполагает четкую постановку точно определенной цели и отражение конкретных событий (действий, мер) по достижению исследуемым объектом поставленной цели.

Планирование – это управляющее воздействие, ограничивающее деятельность системы (ИП, предприятия) заранее выбранной траекторией движения; это ключевой элемент управления развитием бизнеса.

Предприятие – имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Включает в себя все виды имущества, используемые для этой деятельности.

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц,

направленная на систематическое получение дохода от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Производственная программа – это развернутый и подробный план производства и реализации продукции, отражающий объем, номенклатуру, ассортимент и качество продукции.

Позиционирование товара – процесс определения места нового товара в ряду существующих товаров, то есть установление области его применения, продаж наряду с другими товарами, возможности вытеснения им старых товаров на рынке и конкуренции с ними. Позиционирование необходимо для уяснения потенциальных возможностей выхода с новым товаром на рынок.

Продукция – результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных и иных целях.

Рациональность (от лат. ratio – разум) – термин в самом широком смысле означающий разумность, осмысленность.

Рентабельность – (от нем. rentabel – доходный) – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской

деятельности. Количественно рентабельность исчисляется как частное от деления прибыли на затраты, расход ресурсов, обеспечивающих получение прибыли. Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от ее реализации к себестоимости

Рыночная цена – это фактическая цена, которая устанавливается на рынке в соответствии с законом стоимости, спроса и предложения.

Рыночная ниша – ограниченная по масштабам, с резко очерченным числом потребителей сфера деятельности, которая позволяет предприятию проявить свои качества и преимущества перед конкурентами.

Сегментирование рынка – разделение общей совокупности потребителей на определенные группы (сегменты), для которых характерны общие потребности, требования к товару и мотивы его приобретения.

Спрос – это экономическая категория, характерная для товарно-рыночного хозяйства и отражающая совокупную общественную потребность в различных товарах с учетом платежеспособности покупателей.

Себестоимость – сумма затрат, произведенных предприятием при производстве или приобретении товара.

Скользкая цена – базисная цена, устанавливается на момент подписания договора, затем корректируется с учетом инфляции по заранее оговоренной сторонами формуле индексирования, которую целесообразно привести в бизнес-плане и в договорах о поставках.

Субсидия – разовое пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое из средств государственного бюджета, местных бюджетов или из специальных фондов физическим и юридическим лицам, местным органам, другим государствам.

Товарная политика – включает в себя основные направления маркетинга: ассортиментную политику, создание новой продукции, дизайн-стратегию, рыночную атрибутику товара, организацию сервисного обслуживания.

Уровень жизни – минимум предметов первой необходимости, удобств или предметов роскоши, считающийся жизненно необходимым для поддержания отдельного человека или группы людей в привычных или надлежащих имущественных и финансовых условиях или обстоятельствах.

Убыток – в гражданском праве выраженный в денежной форме ущерб, который причинен одному лицу противоправными действиями другого.

Урожайность – количество продукции растениеводства с единицы посевной площади. Урожайность рассчитывают в ц с 1 га (в теплично-парниковом производстве – в кг с 1 м²), важнейший показатель, отражающий уровень интенсификации сельскохозяйственного производства.

Фактор – причина движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные черты.

Финансирование – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а так же различных экономических программ и видов деятельности. Финансирование осуществляется из собственных, внутренних источников и из внешних источников, в виде ассигнований из средств бюджета, кредитных средств.

Хозяйственный договор – соглашение, заключаемое между фирмами, компаниями, предприятиями, организациями в целях обеспечения и обслуживания их хозяйственной деятельности и выполнения взаимных обязательств в процессе осуществления экономической, хозяйственной деятельности. Основные виды таких договоров: договор поставки, договор подряда на строительство, договор перевозки грузов.

Цена – денежное выражение стоимости товара.

Ценообразование – установление цен, процесс выбора окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Ценовая политика - искусство управления ценами и ценообразованием, искусство устанавливать на товары (услуги такие цены) и так варьировать ими в зависимости от положения товара и фирмы на рынке, чтобы поставленные цели (стратегические, оперативные) были достигнуты.

Целевой рынок – наиболее привлекательный для организации в данный момент сегмент рынка, овладение которым становится его главной задачей, должен быть емким, иметь перспективу развития, свободным или относительно свободным от конкурентов, характеризовать некоторым неудовлетворительным спросом.

Экспорт – товары и услуги, производимые внутри страны и продаваемые покупателям за рубежом.

Юридическое лицо - зарегистрированная в установленном порядке организация. Имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении имущество, отвечающее по своим обязательствам этим имуществом, имеющая возможность от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>.
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> (дата обращения: 16.05.2022).
3. Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 8-е изд., перераб. и доп. – Москва: КУРС : ИНФРА-М, 2018. – 448 с. - ISBN 978-5-906923-73-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/930124> (дата обращения: 10.02.2022).
4. Банникова, Н. В. Организация агробизнеса: Учебное пособие / Банникова Н.В., Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. - Ставрополь: СтГАУ, 2017. – 110 с.: ISBN. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/976495> (дата обращения: 15.09.2022).
5. Шакирова Ф.К., Удалова В.А., Градова С.И. и др.: Организация сельскохозяйственного производства. М.: ФГУП «Издательство Колос», 2000г. – 494с. Режим доступа: <https://topuch.ru/organizaciya-seleskohozyajstvennogo-proizvodstva/index39.html>.
6. Кудратова Ф.Р. Теоретические и практические особенности инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Вестник ПИТТУ им. академика М. Осими. 2019. № 3 (12). С. 107-116.
7. Оборин М.С. Перспективы развития сельскохозяйственных услуг Сибирского федерального округа. Вестник Марийского государственного университета. Серия: Сельскохозяйственные науки. Экономические науки. 2019. Т. 5. № 1 (17). С. 98-106

8. Соколова А.П., Кабанник Е.А. Инвестиции в АПК: проблемы и решения: в книге: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник тезисов по материалам Всероссийской (национальной) конференции. Ответственный за выпуск А. Г. Коцаев. 2019. С. 297-298
9. Сотникова Л.Н., Цуканова И.Н. Особенности инвестиций в агропромышленном комплексе: в сборнике: Экономическое прогнозирование: модели и методы. Материалы XV Международной научно-практической конференции. Под общ. ред. В.В. Давниса. 2019. С. 164-169.
10. Баскаков С.М., Суханова И.Ф., Наконечная О.А. Экспортный потенциал не экспортного региона: взгляд из Новосибирской области / ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2021. – № 5. – С. 25-37. DOI: [10.24412/2071-6435-2021-5-25-37](https://doi.org/10.24412/2071-6435-2021-5-25-37)
11. Каширин О. В 2020 Россия стала чистым экспортёром еды впервые с царских времён. Режим доступа: <https://smart-lab.ru/mobile/topic/677046/>.
12. В.И. Кашин: Парламентскому телевидению: «Нет росту цен на товары первой необходимости!». Режим доступа: <https://mkkprf.ru/21203-vi-kashin-parlamentskomu-televideniyu-net-rostu-cen-na-tovary-pervoy-neobhodimosti.html>
13. Буздалов И.Н.: Современное положение в сельском хозяйстве России: системный аграрный кризис продолжается / Общество и экономика. – 2018. – № 3. – С. 75-92.
14. Кот Е.М. и Сабурова Л.В.: Особенности бизнес-планирования в подотрасли растениеводства / Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 3 (157). С. 14.
15. Бизнес-портал «БИБОСС». Режим доступа: <https://www.beboss.ru/bplans/all/12-farm>.
16. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>

17. Министерство экономического развития РФ
<http://www.economy.gov.ru>
18. Министерство сельского хозяйства РФ <http://mcx.ru>
19. Мир бизнеса www.mirbiz.ru
20. Бизнес идеи www.hombiz.ru
21. Ресурсный центр малого предпринимательства www.rcsme.ru
22. Маркетинговые исследования www.sostav.ru
23. «ОТКРЫТЫЙ ЖУРНАЛ» – Медиа об инвестициях и финансах
<https://journal.open-broker.ru>
24. Росстат. Режим доступа: <https://gks.ru>.