

The infrastructure of the agri-food complex of region: New Challenges

Stukach, Victor (2016): The infrastructure of the agri-food complex of region: New Challenges

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
Omsk State Agrarian University

September 2016

https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73782/1/MPRA_paper_73782.pdf

Abstract. *The publication reveals the economic essence, the principles of formation and development of infrastructure of agrarian market institutions, methods of analysis of the status and effectiveness of their work. Consider the form and methods of work in this area (the electronic trading system, network information services, technology transfer, rural consumer cooperatives). Described in detail the basic functional units of the AIC Infrastructure: marketing, logistics, information. The model of the distribution of the internal infrastructure of food aid. The work is addressed to employees of regional administrations, experts in market research, researchers, teachers and students of universities, enterprises workers (by industry).*

The material has been tested. The first edition with the title "Regional APC Infrastructure" was published in 2003 with the signature stamp of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation as a textbook for the agrarian specialists. In 2012, the material was finalized and issued as a teaching tool in the training of specialists in "Economics and Management at Enterprise AIC". The manual has been widely used in Russian universities in the educational process in the directions of bachelor's and master's degrees. This edition is substantially modified in the direction of adaptation to the enterprises in the conditions of Russia's entry into the WTO, the new situation in the agricultural market, the problems of global economic relations. The book was widely used in universities abroad countries. (Belarus, Ukraine, Kazakhstan, Uzbekistan, and others.)

Keywords: Infrastructure, Institutional structure, Institutes of rural infrastructure, Infrastructure distribution of food aid. Classification of market institutions

Аннотация. В издании раскрыты экономическая сущность, принципы формирования и развития инфраструктурных институтов аграрного рынка, методы анализа их состояния и эффективности их работы. Рассмотрены формы и методы работы в данной области (системы электронных торгов, сетевые информационные службы, трансфер технологий, сельская потребительская кооперация). Детально описаны основные функциональные звенья инфраструктуры АПК: маркетинговые, логистические, информационные.

Предлагается модель развития инфраструктуры распределения внутренней продовольственной помощи. Работа адресована работникам региональных органов управления, специалистам по изучению рынка, научным работникам, преподавателям и студентам вузов, работникам предприятий (по отраслям). Материал прошел апробацию. Первое издание с названием «Региональная инфраструктура АПК» вышло в свет в 2003 году с грифом МСХ РФ в качестве учебного пособия для специалистов аграрного профиля. В 2012 году материал был доработан и издан в качестве учебного пособия при подготовке специалистов «Экономика и управление на предприятии АПК». Пособие широко использовалось в вузах России в учебном процессе по направлениям подготовки бакалавров и магистров. Настоящее издание существенно доработано в направлении адаптации к работе предприятий в условиях вхождения России в ВТО, изменившейся ситуации на аграрном рынке, проблемами мирохозяйственных связей. Книга широко использовалась в вузах стран зарубежья. (Беларусь, Украина, Казахстан, Узбекистан и др.)

Ключевые слова: Инфраструктура. Институциональная структура, Трансакционные издержки. Институты сельской инфраструктуры. Инфраструктура распределения продовольственной помощи. Классификация институтов рынка

Summary.

General trends in the development of economy and social sphere of the Omsk region are characterized by a consistently positive. A number of

socio-economic indicators at the level of values of forecasts of socio-economic development of the Omsk region. 6. Studies have revealed a number of problems, identify areas of work, the essence of which is: development of social infrastructure, serving the public sector, as this sector produces about 52-54% of all products manufactured in the region; formation of infrastructure territorial microcluster, ie establishing cooperation between the subjects of a particular area or a rural settlement, municipal area; establishing infrastructure public-private partnership in the provision of training and employment. In the region, there is need to create a service of agricultural consumer cooperatives due to the fact that the existing infrastructure can not meet the needs of private farms in the service of the production process.. When working as part of co-operatives on the ground handling costs and feed the workpiece will be reduced by 20%; increase the share of agricultural products in the final price of the product from 35 to 60-70%, the share of domestic food products on the market will increase to 70% due to the development of sales system. Development of infrastructure institutions determines the level balance of the production sector, a measure of comfort to the population residing in the territory of the region, ensures the formation of social capital, economic sustainability, territory, contributes to the consolidation of the population, an influx of business structures, determines the level of competitiveness. This corresponds to the modern concept of competitiveness by M. Porter. The need to ensure food security of the country under sanctions in the area of food supplies, Russia's accession to the WTO put forward as a priority the creation and development of social institutions, the power infrastructure in the metropolis food market system. Creation of a coordinating structure in the departments of the city administration's economic policies metropolis will loosen the contradiction of economic interests of retailers, processors of raw materials and agricultural producers in the region. This can be achieved by the conclusion of agreements in the process of use of the distribution infrastructure capacity retailers and available in the regions of

the wholesale and retail facilities. Thus, methodological developments and practical recommendations are in demand for the region

Библиографический список

1. *Алексанов Д.С., Кошелев В.М., Хоффман Ф.* Экономическое консультирование в сельском хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: КолосС, 2008. – 255 с.
2. *Ахохов М.Х., Кормаков Л.Ф.* Система материально-технического обеспечения АПК: стратегия экономического развития. – М.: ВНИЭТУСХ, 1998.
3. *Беспяхотный Г.В., Барышников Н.Г., Кошолкина Л.А.* Государственная поддержка сельского хозяйства (анализ действующей системы и обоснование ее изменений). – М.: ВНИЭТУСХ, 2006. – 177 с.
4. *Васютин А.С.* Формирование и развитие межрегионального рынка зерна. – М.: ГП УСЗ Минсельхозпрода России. – 1997. – 97 с.
5. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
6. *Гаврилов К.Л.* Механизм обновления: концепция развития национальной инновационной системы России. – М.: Дашков и К, 2003. – 143 с.
7. *Гранберг А.Н.* Основы региональной экономики. – М., 2001. – 439 с.
8. *Егоров Е.П.* Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития. – М.: Асавета, 2002. – 224 с.
9. *Заводчиков Н.Д., Павлычев И.Г., Малимонова Л.В.* Зерновой рынок Оренбуржья. – Оренбург: Б.И., 2000. – 154 с.
10. *Институциональная экономика: Учеб. пособие /Под ред. А.Н. Олейника.* – М., 2009. – 416 с.
11. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства: Курс лекций. – М.: ЭКМОС, 1999. – 446 с.
12. *Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002.
13. *Концепция развития агропромышленного комплекса Сибири до 2010 года /Под ред. П.Л. Гончарова.* – Новосибирск, 2001.
14. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. – М.: Элит-2000, 2001.
15. *Кошелев Б.С., Стукач В.Ф.* Зерновое производство региона в условиях рынка. – Омск: Сфера, 2006. – 360 с.

16. *Кошелев В.М.* Инструменты и методы подготовки инвестиционных решений в сельском хозяйстве. – М.: МСХА, 2005. – 177 с.
17. *Морозов Ю.П.* Инновационный менеджмент. – М., 2003.
18. *Новоселов А.С.* Рыночная система региона: проблемы теории и практики. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 568 с.
19. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
20. *Носова С.С.* Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма – М.: Высшая школа, 1983. – 127 с.
21. *Организация консультационной службы в АПК: Учебник /Под ред. В.М. Кошелева.* – М.: КолосС, 2007. – 271 с.
22. *Основы организации и функционирования информационно-консультационной службы в АПК: Учеб. пособие /Под ред. В.М. Кошелева.* – М., 1999. – 212 с.
23. *Першукевич П.М.* АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 2001. – 420 с.
24. *Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики /Под ред. В.Г. Алиева.* – М.: Экономика, 2002.
25. *Стукач В.Ф., Абуов К.К., Горбунова Т.А.* Производственно-техническое обеспечение сельскохозяйственных предприятий в условиях перехода к рынку. –Омск: ОмГАУ, 2001. – 180 с.
26. *Стукач В.Ф., Дауешов М.Е.* Адаптация сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям. – Омск: ОмГАУ, 2001. – 144 с.
27. *Стукач В.Ф.* Инфраструктура: рыночные институты, социальная сфера села, производство/[Стукач В.Ф.](#), [Гришаева Л.В.](#), [Асташова Е.А.](#), [Пецевич В.С.](#) и др. монография/Под общей редакцией В.Ф. Стукача, –Омск, 2015. 276с.
28. *Стукач В.Ф., Помогаев Е.М.* Инновационная инфраструктура регионального АПК. – Омск: Сфера, 2007. – 224 с.
29. *Стукач В.Ф., Помогаев В.М.* Региональная инфраструктура информационно-консультационных услуг. – Омск: ОмГАУ, 2001. – 120 с.

30. *Стукач В.Ф., Самсонова Ю.В.* Инфраструктура воспроизводства рабочей силы регионального АПК. – Омск: Сфера, 2006. – 132 с.
31. *Стукач В.Ф., Степанова Т.Ю., Храмцова Н.А.* Развитие регионального рынка производственных услуг в АПК. – Омск: Сфера, 2004. – 180 с.
32. *Стукач В.Ф., Тетерева А.М.* Конкурентоспособность специалистов сельского хозяйства. – Омск: ОмГАУ, 2008. – 181 с.
33. *Стукач В.Ф., Флейклер И.А.* Финансово-кредитная инфраструктура регионального АПК. – Омск: ОмГАУ, 2007. – 200 с.
34. *Стукач В.Ф., Шумакова О.В.* Информация на региональном рынке. – Омск: ОмГАУ, 2004. – 208 с.
35. *Стукач В.Ф., Шумакова О.В.* Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях. – Омск: ОмГАУ, 2008. – 148 с.
36. *Стукач В.Ф., Якубенко М.Н.* Инфраструктура личных подсобных хозяйств – Омск: ОмГАУ, 2008. – 196 с.
37. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть. – СПб.: Питер, 2000.
38. *Фатхудинов Р.А.* Инновационный менеджмент. – СПб., 2003.
39. *Федько В.П., Федько Н.Г.* Инфраструктура товарного рынка. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 512 с.
40. *Хан Ю.А.* Рынок зерна: проблемы развития и регулирования. – Астана, 2001. – 386 с.
41. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996.
42. *Чумаченко Б.П.* Развитие инфраструктуры и снижение потерь. – Алма-Ата, 1987. – 120 с.
43. *Шайкин В.В.* Развитие учения о сельскохозяйственных рынках. – М.: МСХА, 2008. – 51 с.
44. *Шкляр М.Ф.* Кредитная кооперация: Учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и К°, 2004. – 334с.
45. *Шнипер Р.И., Новоселов А.С.* Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект. – Новосибирск, 1993. – 443 с.

46. *Щетинина И.В.* Управление собственностью в интегрированных агропромышленных формированиях. – Новосибирск, 1999. – 162 с.
47. *Экономика сельского хозяйства* :Учеб. пособие /Под ред. В.В. Кузнецова. – Ростов-н/Д : Феникс, 2005. – 346 с.
48. *Экономика технического сервиса на предприятиях АПК* /Под ред. Ю.А. Конкина. – М. : КолосС, 2005. – 368 с.
49. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – М., 1995.
50. *Baldwin R.* Economic geography and public policy. – Princeton, 2003. – 446 p.
51. *Berry B.J., Parr J.D.* Market centers and retail location: Theory and applications. – New Jersey, 1992. – 320 p.
52. *Fligstein N.* Architecture of markets. – Princeton, 2001. – 320 p.
53. *Iochimsen R.* Theory der infrastruktur. – Tübingen: Mohr, 1996.
54. *Kohls R., Uhl J.N.* Marketing of Agricultural Products. – 6th ed. – N. Y.: Macmillan, 1990.
55. *Nurkse R.* Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. – Oxford, 1983.
56. Retailing, consumption and capital: Towards the new retail geography /Ed. by N. Wrigley, M. Lowe. – L., 1996. – 352 p.
57. *Stiglitz J.E.* Globalization and its discontents. – New Jersey, 2003. – 312 p.
58. *White H.C.* Markets from networks: Socioeconomic models of production. – Princeton, 2002. – 328 p.

Нормативные документы

59. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Федеральный закон № 74-ФЗ от 11 июня 2003 г.
60. О личном подсобном хозяйстве: Федеральный закон № 112-ФЗ от 7 июля 2003 г.
61. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон № 127-ФЗ от 23 августа 1996 г.
62. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Фе-

дерации: Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.

63. О развитии сельского хозяйства: Федеральный Закон № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г.
64. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 271-ФЗ от 30 декабря 2006 г.
65. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 г.
66. О товарных биржах и биржевой торговле: Федеральный закон № 2383-1 от 20 февраля 1992 г.
67. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г.
68. Об электронной цифровой подписи: Федеральный закон № 1-ФЗ от 10 января 2002 г.
69. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы: Постановление Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г.
70. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков РФ на 1998–2005 годы: постановление Правительства РФ № 598 от 15 июня 1998 г.
71. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утв. распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.
72. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (разработана в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.).
73. О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы: Постановление Правительства РФ № 593 от 15 июня 1998 г.
74. Концепция долгосрочного социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года: Проект. – М., 2009.
75. Федеральная целевая программа «Электронная Россия на 2002–2010 годы»: Проект. – М., 2001.

76. Об утверждении концепции научного обеспечения развития АПК РФ на период до 2010 г.: Приказ МСХ РФ и Россельхозакадемии № 584/44 от 27 июня 2002 г.
77. Об утверждении порядка формирования информационных ресурсов по законченным научно-техническим разработкам и доведения их до сельхозтоваропроизводителей через систему ИКС: Приказ МСХ РФ и Россельхозакадемии № 13/19 от 24 января 2003 г.
78. Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.: Рабочий документ. – М.: МСХ РФ, 2000.
79. О государственном регулировании в сфере научной деятельности и научно-технической политике в Омской области: Закон Омской области № 226-ОЗ от 6 января 2000 г.
80. О целевой программе Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» на 2008–2012 годы: Закон Омской области № 1054-ОЗ от 2 июля 2008 г.
81. О программе кадрового обеспечения на период до 2005 года: Постановление губернатора Омской области № 199-п от 8 июня 2000 г.
82. Концепция мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» 2/ВТО. [Электронный ресурс] –режим доступа: URL:<http://mcx.ru/documents/document/show/23333.htm/> дата обращения: 08.12.2013

Item Type:	MPRA Paper
Original Title:	Инфраструктура агропродовольственного комплекса региона: новые вызовы
English Title:	The infrastructure of the agri-food complex of region: New Challenges
Language:	Russian

Keywords:	Infrastructure. Institutional structure, transaction costs. Institutes of rural infrastructure. Infrastructure distribution of food aid. Classification of market institutions
Subjects:	<u>Q - Agricultural and Natural Resource Economics ; Environmental and Ecological Economics > Q1 - Agriculture > Q11 - Aggregate Supply and Demand Analysis ; Prices</u> <u>Q - Agricultural and Natural Resource Economics ; Environmental and Ecological Economics > Q1 - Agriculture > Q12 - Micro Analysis of Farm Firms, Farm Households, and Farm Input Markets</u> <u>Q - Agricultural and Natural Resource Economics ; Environmental and Ecological Economics > Q1 - Agriculture > Q13 - Agricultural Markets and Marketing ; Cooperatives ; Agribusiness</u> <u>Q - Agricultural and Natural Resource Economics ; Environmental and Ecological Economics > Q1 - Agriculture > Q18 - Agricultural Policy ; Food Policy</u>
Item ID:	73782
Depositing User:	Виктор Федорович Стукач
URI:	https://mpr.ub.uni-

Stukach, Victor (2016): The infrastructure of the agri-food complex of region: New Challenges

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
Omsk State Agrarian University

September 2016

Предисловие.

Согласно фундаментальным принципам экономической теории, основными субъектами рынка являются домохозяйства, фирмы и государство. Взаимодействуя на основе закона спроса и предложения, они осуществляют непрерывное движение товаров, услуг и денег. Это движение, в свою очередь, предполагает многообразную деятельность, создающую условия для самого существования и стабильного функционирования рынка – деятельность институтов инфраструктуры. Организации, учреждения и индивидуальные предприниматели, входящие в нее, выполняют посреднические функции или берут на себя решение вспомогательных задач, освобождая тем самым производителей товаров и услуг от несвойственной им деятельности. Самостоятельно не создавая конечной продукции, они существенно влияют на конечные результаты производства, на уровень развития

экономики в целом.

В России особо сложные проблемы возникли при создании инфраструктуры агропродовольственного комплекса. Отрасли и подотрасли, призванные создавать нормальные условия для обеспечения сельского хозяйства ресурсами и услугами, для реализации его продукции, решения социальных задач или были разрушены в начале 1990-х годов, или вообще не смогли сложиться. Именно в этом состоит одна из главных причин негативных результатов рыночных реформ, этим же объясняется и слабая восприимчивость отрасли к инновациям, упорное сопротивление любым попыткам ее модернизации.

Как известно, в сельском хозяйстве большую роль играют региональные отличия, обусловленные природно-климатическими и экономическими факторами; в полной мере они сказываются и при построении инфраструктуры. По этой причине, а также в соответствии с общей тенденцией к расширению прав регионов, значительная часть финансового бремени в данной области ляжет на их плечи, на органы местного самоуправления и на сами хозяйствующие субъекты. Тем большее значение приобретают вопросы развития институтов производственной, рыночной и социальной инфраструктуры регионального и районного уровня, и именно им уделяется в настоящей книге наибольшее внимание.

В книге подробно рассмотрены вопросы организации и функционирования региональной инфраструктуры. Большинство конкретных примеров относятся к Сибирскому региону и Омской области. Раскрыты экономическая сущность и основные принципы формирования и развития инфраструктурных институтов, методы анализа их состояния и эффективности их работы. Детально описаны основные функциональные звенья инфраструктуры АПК: маркетинговые, информационные, торговые, сервисные, инновационные и др.

Настоящее научное издание «Инфраструктура агропродовольственного комплекса региона: новые вызовы» выполнено под руководством доктора экономических наук В.Ф. Стукача, профессора кафедры менеджмента и маркетинга Омского государственного аграрного университета. В написании отдельных разделов принимали непосредственное участие Шумакова Оксана, Помогаев Виталий, Гришаев Егор, Якубенко Марина, Асташова Екатерина, Самсонова Юлия, Ушакова Елена, Старовойтова Наталья, Зинич Алла, Ревякина Юлия, Флейклер, Инна, Елкина Виктория, Степанова Татьяна, Помогаев Евгений, Гришаева Людмила, Храмцова Наталья, Косенчук Ольга, Зинич Любовь. Замечания и пожелания, которые выскажут читатели этого издания, просим направить по адресу 644008 Омск, Физкультурная 8е, кафедра менеджмента и маркетинга Омского ГАУ, Институт экономики и финансов, а также на сайт автора orcid.org/0000-0002-9911-6286 или по электронному адресу vic.econ@mail.ru.

Введение. Стратегическим приоритетом российской экономики является создание эффективной структуры рынка. Это объясняется тем, что институциональная структура рыночного хозяйства детерминирует развитие социально-экономических процессов, а её изучение открывает путь для разработки научно обоснованной экономической политики государства.

Практика показала, что неудачи реформ на постсоветском пространстве и в некоторых странах бывшего, так называемого, социалистического лагеря во многом обусловлены невниманием к институциональным аспектам преобразований и отсутствием научных подходов к построению эффективной институциональной структуры рыночного хозяйства. Отсутствие традиций частного предпринимательства и демократических институтов государственного регулирования, противоречивое законодательство и низкая правовая культура населения, несовершенство других институтов рынка привели к падению эффективности агропромышленного производства. Ход реформ попал в зависимость от уровня развития институтов и обнаружил, что в долгосрочном периоде институты рынка выступают фундаментальными факторами функционирования экономической системы, так как способствуют решению проблем координации и снижению неопределенности в хозяйственной деятельности.

Институциональная структура рыночного хозяйства выступает формирующей основой экономического развития и является важнейшим фактором экономического роста. Поэтому сегодня актуальным направлением экономических исследований является становление и развитие рыночных институтов, институциональной структуры.

Внимание к исследованию проблем развития институциональной структуры агропродовольственного рынка в масштабе региона, обусловлено тем, что регион - это автономная саморазвивающаяся социальная система, а институциональная структура рынка - важный фактор эффективного воспроизводственного процесса на территории региона. Развитие адекватной институциональной структуры агропродовольственного рынка способствует стабильности региональной экономики, повышению конкурентоспособности региона, решению проблем продовольственной безопасности. Между тем, в настоящее время рынки регионов России характеризуются высоким уровнем транзакционных издержек, монополизмом, высокой долей импорта.

В российской экономической науке постсоветского периода исследование проблем, связанных с функционированием агропродовольственных рынков является важным приоритетом. Научные разработки посвящены теории и практики региональных рынков, развитию их отдельных инфраструктурных элементов.

Освещаются проблемы рыночных структур современного агропродовольственного рынка, формирование вертикально интегрированных связей в продуктовых цепочках. Рассматриваются различные аспекты развития институциональной структуры рынка: сущность, функции и типология рыночных институтов; соотношение понятий институциональной среды и институциональной структуры; функциональная роль и отраслевая специфика; административные барьеры как фактор, влияющий на эффективность экономики; институциональные изменения в современной российской экономике. Комплексный анализ институциональной структуры рынка является предметом исследований в трудах зарубежных ученых.

Высоко оценивая известные нам исследования ученых, полученные ими результаты, касающиеся инфраструктуры рынка, развития его институтов, социальной и производственной сфер, есть основания утверждать, что проблемы развития производства и социальной сферы села остаются недостаточно исследованными.

В этом контексте данная работа представляет теоретический и практический интерес для целей хозяйственного регулирования. Цель её состоит в разработке методологических и практических основ развития регионального агро- продовольственного рынка, непосредственно сельскохозяйственного производства, сельской инфраструктуры, и в целом, институтов развития сельских территорий регионов России.

Работа состоит из двух основных разделов: в первом - исследуются методологические аспекты проблемы инфраструктуры регионального рынка; во втором - рассмотрена сельская инфраструктура и результаты аграрного производства. Первый раздел посвящен исследованию сущности рыночных институтов и их роли в развитии агропромышленного комплекса. В частности, рассматриваются ортодоксальная и институциональная трактовки категории «рыночный институт» с выделением особенностей старого, нового и новейшего институциональных подходов, функции рыночных институтов и их роль в агропромышленном комплексе. Анализируется сущность понятия «институциональная структура рынка»; соотношение этого понятия с понятием «инфраструктура рынка»; особенности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка; выделяются институты агропродовольственного рынка применительно к региону, которые систематизируются в три основные группы: 1) институты, определяющие институциональную среду рынка; 2) институты, формирующие институциональную инфраструктуру; 3) организации - производители

агропродовольственной продукции. Здесь же рассматриваются транзакционные издержки как критерий эффективности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка.

Второй раздел настоящего издания подготовлен по материалам исследования, выполненного в 2014 гг. по заданию Министерства сельского хозяйства Российской Федерации для Омской области на тему «Проведение научных исследований взаимосвязи аграрного производства и социальной инфраструктуры».

Выполненные исследования, с одной стороны, с помощью специфического исследовательского инструментария обеспечивают возможность оценить в агрегированных показателях уровень развития экономики и социальной сферы муниципальных сельских районов, с другой - выявить необходимые точки роста через формирования рациональной сельской инфраструктуры адресного воздействия: улучшать качество жизни сельского населения и рост сельскохозяйственного производства.

Подробно рассматриваются основные направления работы по комплексу проблем, касающихся формирования институтов сельской инфраструктуры, в частности: социальной инфраструктуры, обслуживающей хозяйства населения, так как в этом секторе производится 52-54 % от всей производимой в регионе продукции. Исследуются вопросы формирования инфраструктуры территориального микрокластера, т.е. налаживания взаимодействия между субъектами территории конкретного сельского поселения или муниципального района. Актуальной для сельскохозяйственного производства является проблема налаживания инфраструктуры государственно-частного партнерства в подготовке кадров и обеспечения занятости населения. Это особенно актуально в согласовании действий органов власти, учебных заведений, потребителей и продавцов на рынке труда. Эффективными являются меры по формированию инфраструктуры, обеспечивающей адаптацию молодежи на рынке аграрного труда и предотвращению оттока молодежи.

Особую актуальность приобретает развитие инфраструктуры распределения внутренней продовольственной помощи (ВПП). Внутренняя продовольственная помощь населению осуществляется в соответствии с Концепцией мер Правительства России по поддержке отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Это направление развития сельской инфраструктуры базируется на основе

механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО. Омская область реализует пилотный проект Правительства в этой сфере. Программа распределения ВПП существенно меняет экономику предприятий, технологию распределения и приготовления пищи. Работающие в программе предприятия - переработчики и товаропроизводители имеют устойчивый заказ, а регионы устойчивый внутренний спрос и поступление доходов в бюджет.

Книга предназначена для научных работников, работников центральных и региональных органов управления в сфере АПК, статистики, руководителей и специалистов агропромышленных предприятий, аспирантов, студентов сельскохозяйственных вузов. Материалы рассчитаны на использование в учебном процессе при подготовке бакалавров по направлению 38.03.02 - Менеджмент, при изучении дисциплин «Управление человеческими ресурсами», «Региональная инфраструктура АПК» экономика труда; при подготовке магистров направления 38.04.02 - Менеджмент при изучении дисциплин «Прогнозирование и стратегическое планирование в АПК», «Управление комплексным развитием сельских территорий», «Инновационная инфраструктура АПК», «Региональная экономика».

1. Программы развития российского агропродовольственного комплекса

При анализе хода и результатов рыночных реформ в российском АПК необходимо учитывать ряд обстоятельств объективного характера. В программном документе того периода «Основные направления агропродовольственной политики Правительства РФ на 2001-2010 годы» были названы некоторые из них, в основном общие для всех бывших социалистических стран. В 1991-1993 гг. экономика сельского хозяйства России и ряда других стран СНГ по существу обрушилась из-за полного отсутствия институциональных, политических и рыночных условий, необходимых для реформирования. Наиболее существенными были следующие обстоятельства.

Первое. Из-за государственного вмешательства в процессы ценообразования, определения объемов производства и распределения ресурсов развитие материальной базы отрасли остановилось. Замкнутость экономической структуры, наличие торговых барьеров способствовали

усилению диспаритета цен, а также развитию коммерческой деятельности, направленной на извлечение выгоды из самого кризиса.

Второе. Почти вся оптовая торговля в тот период находилась под контролем государства. Принимаемые в административном порядке решения о выдаче лицензий, предоставлении земельных участков и торговых помещений сдерживали развитие частного сектора и институтов рыночной инфраструктуры.

Третье. Экономические условия способствовали ускорению социальной дифференциации. Возможности для экономического контроля, работа на той или иной государственной должности, право распоряжения имуществом прямо использовались для личного обогащения. Произвольно установленные цены в сочетании с торговыми и кредитными ограничениями усиливали негативный эффект.

Четвертое. Реформирование отношений собственности практически не затрагивало производство. Ускоренная приватизация не создавала стимулов к его развитию. Продолжали существовать убыточные предприятия, крупные холдинговые компании сосредоточивали контроль над большим объемом ресурсов, не неся никакой ответственности за результаты. В 1994-1995 гг. правительства большинства стран СНГ под давлением консультантов из стран - финансовых доноров, МВФ и Всемирного Банка разработали новые программы аграрных реформ. Были четко указаны объекты государственного воздействия, установлены рекомендации по ключевым параметрам экономического механизма и определены конечные цели реформирования (табл. 1.1).

Прежде всего, была отменена система обязательных государственных закупок по не конкурентно низким ценам, а также прямых бюджетных дотаций и целевых кредитов товаропроизводителям, которые позволяли предприятиям продолжать выпуск не пользующейся спросом продукции с большим ущербом для экономики в целом. Другим важным объектом реформирования стали сельскохозяйственная торговля и маркетинг. В качестве конечной цели предполагалось создание конкурентоспособного рынка путем поощрения эффективного производства. Цены должны были стать регулятором, определяющим структуру производимой продукции и распределения ресурсов. Необходимо было отделить деятельность по обеспечению населения продовольствием от государственной системы капитальных вложений, дотаций и кредитования.

На первых этапах аграрной реформы областные и районные органы

власти регулировали рынок, устанавливая всевозможные ограничения. Правительственная программа предусматривала либерализацию торговли путем отмены квот, лицензий, а также других возможностей региональных властей влиять на нее. Предполагалось создать условия для возникновения конкурентоспособных звеньев рыночной инфраструктуры и усилить конкуренцию, чтобы способствовать повышению эффективности всех сфер АПК. Такой подход смог реально изменить ситуацию лишь при расформировании общегосударственных и региональных сельскохозяйственных объединений.

1.1. Параметры программы регулирования реформ в АПК

Объекты воздействия	Рекомендации по ключевым параметрам экономического механизма	Конечные цели реформирования
Цены на сельскохозяйственную продукцию	Повышение цен на продукцию и доведение их до уровня мировых путем отмены системы обязательных государственных закупок по неконкурентным ценам. Отмена дотаций товаропроизводителям.	Обеспечить возможность производителям получать справедливую цену. Стимулировать рост производства
Сельскохозяйственная торговля и маркетинг	Отделение деятельности по обеспечению населения продовольствием от системы государственных капитальных вложений, дотаций, кредитования. Ограничение прав и ответственности областных и районных органов власти в вопросах торговли, вложения средств, выпуска продукции. Либерализация торговли путем отмены экспортных квот, лицензий, налогов	Создать конкурентоспособный рынок, поощрять эффективное производство. Улучшить функционирование рынка, повысить роль цен в определении структуры товарной продукции и распределении ресурсов

Рынок сельскохозяйственной продукции	Реформирование государственных и региональных сельскохозяйственных объединений, их разгосударствление в процессе приватизации промышленности. Отмена практики заключения долгосрочных контрактов между сельскохозяйственными производителями и промышленными предприятиями в обмен на акции этих предприятий. Поддержка вновь создаваемых частных предприятий, их обеспечение служба-	Создать конкурентоспособные службы инфраструктуры рынка. Усилить конкуренцию, повысить рыночную и производственную эффективность сельского хозяйства
Объекты воздействия	Рекомендации по ключевым параметрам экономического механизма	Конечные цели реформирования
Земельная реформа	Создание действенной правовой и организационной основы для передачи земли в аренду. Развитие системы земельного кадастра, информационных систем управления ресурсами. Обеспечение гарантий владельцам земли, использование инфор-	Создать эффективно действующий правовой механизм функционирования земельного рынка и улучшения доступа к финансовым ресурсам
Реструктуризация предприятий	Обеспечение информацией и поддержка предприятий, переходящих к альтернативным формам собственности. Оказание помощи при распределении имущества, полученного в результате приватизации.	Создать сельскохозяйственный производственный сектор смешанного типа, повысить эффективность всех форм хозяйство-

еорганизация предприятий, проводившаяся уже после их приватизации, имела решающее значение для создания самостоятельных хозяйствующих субъектов. По оценке экспертов, приватизация без реорганизации была в то время более пагубна для сельского хозяйства, чем полное отсутствие каких-либо изменений, так как собственность, не имеющая конкретного хозяина, не воспринимается как частная и не налагает никакой ответственности.

ВНИЭСХ и другие научные коллективы системы РАСХН разработали и представили к обсуждению в 2008 г. Концепцию долгосрочного социально-экономического развития АПК РФ на период до 2020 г. ¹ В

Концепции давалась оценка аграрной реформе, где рыночные преобразования в АПК России разделены на три этапа. Первый этап характеризовался коренными структурными преобразованиями, разрушением организационно-правовых основ агропромышленного производства, сложившихся в СССР, либерализацией рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия, что привело к обвальному спаду производства, резкому ухудшению финансового состояния отрасли, деградации социальной сферы на селе. Второй этап начался после дефолта 1998 г., когда из-за резкого скачка курса доллара возрос спрос на отечественную сельскохозяйственную продукцию. Благодаря экстренно принятым мерам, направленным на стабилизацию продовольственного рынка, валовая продукция сельского хозяйства стала быстро расти; в дальнейшем, как и следовало ожидать, темпы этого роста снизились. В этот период наряду с общим оживлением, продолжался спад в отдельных отраслях. Быстрее всего развивались птицеводство, свиноводство и свекловодство, главным образом за счет притока внешних инвестиций; в то же время общая посевная площадь и поголовье крупного рогатого скота по-прежнему сокращались. Продолжалось старение основных фондов, высокой оставалась доля убыточных организаций, росло количество банкротств, усилился отток из села трудоспособного населения, ухудшилась демографическая ситуация. Производство продовольственных товаров (включая напитки) развивалось достаточно быстро, чтобы удовлетворять растущий платежеспособный спрос населения, но в значительной мере это происходило за счет импортного сырья. Впрочем, не сокращался и импорт готовой продукции - мясной и молочной, овощей и фруктов, сахара, растительного масла и т.д. Институциональные преобразования, в том числе в земельных отношениях, не улучшили ситуацию для основной массы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Третий этап был связан с реализацией в 2006-2007 гг. приоритетного национального проекта «Развитие АПК», который предусматривал ряд важных мер по развитию животноводства, стимулированию малых форм хозяйствования, обеспечению молодых специалистов на селе доступным жильем. Кроме того, в 2006г. был принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»,

В

2007г. - Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. За 2006-2008 гг. валовая продукция сельского хозяйства увеличилась по отношению к 2005 г. Среднегодовой валовой сбор зерна за эти годы составил 89,5 млн т, что было на 10,4 млн т (13,3%) больше, чем в 2005 г., производство мяса (в живом весе) в 2008 г. увеличилось на 1,6 млн. т (21%) по сравнению с 2005 г., молока - на 1,6 млн. т (5,2%). Вместе с тем достигнутые показатели уступали среднему уровню 1986-1990 гг. по производству зерна на

15 млн т (14%), мяса - на 4,8 млн т (в 1,5 раза), молока - на 23,2 млн т (в 1,7 раз). В целом за 2006-2012 гг. экономика сельскохозяйственных организаций несколько укрепилась, снизился удельный вес убыточных хозяйств. Темпы роста инвестиций и оплаты труда в аграрном секторе были выше средних по экономике. Дальнейшее развитие получили крупные агропромышленные формирования (типа агрохолдингов), особенно в свиноводстве и птицеводстве, продолжалось строительство новых и модернизация действующих комплексов и птицефабрик. Это позволило существенно повысить темпы роста производства свинины, а по мясу птицы превзойти уровень, достигнутый в 1990 г.

Политическая обстановка 2013-2015гг резко изменила характер мирохозяйственных связей. Первый этап вхождения России в ВТО, санкции и другие ограничения изменили ситуацию в возможностях обеспечения продовольственной безопасности России.

В постановлении Правительства РФ от 19 декабря 2014 г. № 1421 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» обозначены основные риски, которые могут в ближайшей перспективе угрожать состоянию продовольственной безопасности страны, среди них:

- снижение посевных площадей под продовольственные культуры за счет увеличения посевных площадей под технические культуры;
- замедление темпов модернизации ряда отраслей агропромышленного комплекса, за счет отсутствия аналогов импортируемого оборудования;
- неразвитость инфраструктуры хранения, транспортировки и товародвижения пищевой продукции;
- внешнеэкономические факторы и колебания курса рубля;
- рост цен на энергоресурсы, материально-технические средства;

-эпизоотические риски, которые могут проявиться в случае возникновения и распространении на территории Российской Федерации очагов особо опасных и карантинных болезней животных, что может негативно сказаться на эпизоотической ситуации на благополучии отрасли животноводства и обеспечении защиты населения от болезней, общих для животных и человека;

-высокая степень кредитного обременения сельскохозяйственных, рыбохозяйственных и пищевых предприятий. По данным Росстата, за 2013 год по сравнению с 2012 годом задолженность по полученным займам и кредитам предприятиями сельского хозяйства увеличилась на 11,9%, рыбохозяйственного комплекса - на 29,9%, в том числе просроченная задолженность возросла на 15,9% и в 1,8 раза соответственно.

На фоне сохраняющихся рисков и угроз необходима государственная политика, обеспечивающая устойчивое развитие отечественного агропромышленного комплекса в обозримом будущем, при принятии перспективных решений в аграрной сфере придется учитывать разнообразные угрозы и риски.

В «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» сформулированы цели, которые учитывают специфику настоящего периода и сориентированы на период действия Программы. Среди программных целей: обеспечение продовольственной независимости в параметрах заданных Доктриной продовольственной безопасности. Это предполагает такие меры как: ускоренное импортозамещение в отношении мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию; повышение финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса; обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации; устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и

других ресурсов, а также экологизация производства; обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки. Среди основных задач в Программе названы: стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции и производства пищевых продуктов, их импортозамещение; обеспечение проведения противо-эпизоотических мероприятий в отношении заразных болезней животных; поддержка развития инфраструктуры агропродовольственного рынка; обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции, повышение ее товарности за счет создания условий для ее сезонного хранения и подработки; повышение эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; модернизация материально-технической и технологической базы селекции и семеноводства; поддержка малых форм хозяйствования; обеспечение эффективной деятельности органов государственной власти в сфере развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Кроме того, в числе программных задач обозначены: уровень рентабельности и устойчивое развитие сельского хозяйства; финансовая устойчивость агропромышленного комплекса; качество жизни сельского населения; инновационная деятельность и инновационное развитие, развитие биотехнологии; эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения; мелиорация земель сельскохозяйственного назначения; экологически регламентированное использование в сельскохозяйственном производстве земельных, водных и других возобновляемых природных ресурсов, повышение плодородия почв, строительство, реконструкция и модернизация объектов товаропроводящей и логистической инфраструктуры, в том числе в целях оказания внутренней продовольственной помощи населению и др.

Установлены следующие целевые индикаторами и показатели Программы: индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий; индекс производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий в сопоставимых

ценах; индекс производства продукции животноводства в хозяйствах всех категорий; индекс производства пищевых продуктов, включая напитки; индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства; рентабельность сельскохозяйственных организаций с учетом субсидий; среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства; индекс производительности труда; количество высокопроизводительных рабочих мест; удельный вес затрат на приобретение энергоресурсов в структуре затрат на основное производство продукции сельского хозяйства.

Объем бюджетных ассигнований на реализацию Программы за счет средств федерального бюджета составит 2126219,9 млн. рублей, что должно обеспечить выполнение Программы - повышение удельного веса российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров к 2020 году. Доля отечественного производства (в процентах) составит: зерна - до 99,7; свекловичного сахара - до 93,2; растительного масла - до 87; картофеля - до 98,7; мяса и мясопродуктов - до 91,5; молока и молокопродуктов - до 90,2. Рост производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в 2020 году по отношению к 2012 году на 24,8 процента, пищевых продуктов - на 32,5 процента. Предполагается довести соотношение уровней заработной платы в сельском хозяйстве и в среднем по экономике страны до 55 процентов. Что касается инфраструктурного обеспечения развития АПК, то при разработке программ учитывается многофункциональность сельского хозяйства, его особая роль в экономике и социальной сфере сельских территорий.

Новые вызовы, связанные с обеспечением продовольственной безопасности, выводят на передний план проблему развития инфраструктуры рынка, инфраструктуры сельских территорий. Аграрная политика неизбежно связана с такими вопросами, как земельные отношения, институциональные реформы в аграрной сфере, развитие агропродовольственного рынка, внешнеэкономические факторы, социальные и экологические проблемы сельской местности.

Инфраструктурное обустройство рыночного

хозяйства, сельских территорий: новые вызовы

Ситуация 2013-2015 гг., связанная с изменяющимися мирохозяйственными связями, экономическими санкциями по отношению к России, а также недостаточные темпами научно-технологических изменений в сфере аграрного производства создали риски и угрозы в сфере обеспечения продовольственной безопасности страны.

В России проблема обеспечения населения страны продовольствием и определение направлений работы по обеспечению необходимого потенциала декларируются в рамках Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации (далее - Доктрина)¹. Доктрина продовольственной безопасности принята Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. №

представляет совокупность официальных взглядов на цели, задачи и основные направления государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации. В сфере производства и национальной конкурентоспособности Доктрина, наряду с другими направлениями, определяет объемы производства и импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, предусматривает бюджетную поддержку производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; продуктивность используемых в сельском хозяйстве земельных ресурсов; объемы реализации пищевых продуктов организациями торговли и общественного питания

Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной продукцией, гарантией достижения которой является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов. Экономическая доступность продовольствия - возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, обеспеченная соответствующим уровнем доходов населения. Физическая доступность продовольствия определяется уровнем развития товаропроводящей инфраструктуры, при котором во всех населенных пунктах страны, региона обеспечивается возможность приобретения населением пищевых продуктов или организации питания в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм

потребления пищевых продуктов

В сфере повышения экономической доступности пищевых продуктов для всех групп населения Доктрина ориентирует на меры, направленные на снижение уровня бедности. Ставится задача обеспечить приоритетную поддержку наиболее нуждающимся слоям населения, не имеющим достаточных средств, для организации здорового питания. Делается особый акцент на организацию здорового питания беременных и кормящих женщин, детей раннего, дошкольного и школьного возраста, здорового питания в учреждениях социальной сферы [143]. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации является основой при разработке нормативных документов

Сценарные условия развития АПК, с одной стороны, определяются сложившейся в России макроэкономической моделью; с другой стороны, уровень развития аграрного сектора оказывает обратное влияние на основные макроэкономические параметры в силу его особого места в экономике и социальной сфере страны. Это влияние имеет многосторонний характер и объясняется следующими обстоятельствами

в расходах населения России затраты на продовольствие занимают в среднем около 30-32%, а в группах с низкими доходами - свыше 55-60%

динамика цен на продовольственные товары в значительной степени определяет общий уровень инфляции, а, следовательно, сказывается и на других макроэкономических показателях

развитие сельского хозяйства оказывает мощное мультиплицирующее-воздействие на экономику страны в целом, прежде всего на производство продовольствия, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, энергетику, химическую промышленность, сферу агрохимического и иного производственного обслуживания и др., стимулирует научно-технический прогресс, приводит к созданию новых рабочих мест

сельское хозяйство - базовая отрасль для сельских территорий, от него в значительной степени зависит уровень занятости и доходов сельского населения, ход демографических процессов, заселение и освоение окружающего пространства (тем самым оно выполняет важнейшую геополитическую функцию поддержания

;территориальной целостности государства)
агропромышленное производство оказывает непосредственное-
воздействие на качество окружающей среды, в том числе на
экологическое состояние сельскохозяйственных угодий, а также через
качество питания - на состояние здоровья и продолжительность жизни
;населения страны [110]

располагая достаточными земельными и иными ресурсами, АПК-
России в перспективе может стать одним из ведущих в мире
экспортеров сельскохозяйственной продукции и продовольствия, что
будет способствовать увеличению вложений в отрасль, укреплению
;финансовых позиций государства

успешное развитие аграрной сферы является важным условием-
сохранения политической стабильности в стране, обеспечения ее
продовольственной безопасности, независимой внешней политики,
.возможности противостоять возникающим рискам и угрозам

Исходя из макроэкономических прогнозов и современного состояния
российского АПК, можно выделить два наиболее вероятных сценария
;его развития АПК на долгосрочную перспективу

первый - реализация Государственной программы развития сельско-
хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции,
сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. с некоторой ее
корректировкой в условиях кризиса, сохранение базовых условий и
;динамики ценовых параметров на период до 2020 г

второй - внесение существенных дополнений в программу, направленных -
на обеспечение ее реализации, разработка и реализация модели
ускоренного экономического развития АПК России и социального

.обустройства сельских территорий с учетом последствий кризиса

Оба варианта основаны на использовании инновационных механизмов,
однако первый из них в большей мере соответствует инерционному
сценарию (инерционно-инновационный), второй - ускоренному социально
ориентированному, учитывающем крайнюю необходимость мер по
импортозамещению. Последний вариант-предполагает меры по выходу из
кризиса, связанные с работой в условиях санкций, эмбарго,
неустойчивостью курса валют и др. Вариант ориентирован на
экономические и социальные параметры аграрного сектора, сложившиеся
в дореформенный период, созданию условий для обеспечения всех групп
населения качественным и безопасным продовольствием за счет отече-

ственного производства, по обеспечению продовольственной независимости страны и закреплению позиций России на мировом рынке. К числу программных целей относится развитие инфраструктуры сельских территорий, занятость и доходы сельского населения, которые привели бы к притоку в АПК (в первую очередь в сельское хозяйство) квалифицированных кадров, к положительной демографической динамике, росту престижности сельскохозяйственного труда до уровня, сопоставимого с другими отраслями экономики.

При любом варианте развития придется преодолевать накопившиеся за последние 25 лет проблемы. Предстоит формировать новый «образ будущего» сельских территорий, сохранять и развивать экономические приоритеты сельского хозяйства и АПК в целом, повышать общественный статус крестьянства. В обоих сценариях должны присутствовать меры по преодолению последствий кризиса, успех которых в значительной мере будет зависеть от масштабов и эффективности государственной поддержки отрасли.

Решение указанных задач возможно лишь при активной поддержке со стороны государства, создании эффективных механизмов, отвечающих интересам сельского сообщества, сельскохозяйственных производителей и предприятий других сфер АПК.

Структура регионального агропродовольственного рынка

Исследование региональных рынков обусловлено двумя причинами: во-первых, воспроизводственный процесс в регионах имеет замкнутый цикл; во-вторых, потребление всегда происходит на определенной территории. В условиях радикальных преобразований и трансформации экономической системы страны необходимость в научных исследованиях по формированию и развитию рынков на региональном уровне возрастает [74, 110].

Региональный рынок – понятие системное, поскольку он включает в себя множество рынков, относящихся к определенной территории, различающихся по отраслевым, конкурентным, ценовым и другим характерным признакам. Структурно он состоит из потребительского рынка, финансового рынка, рынка средств производства, недвижимости, труда и информации, которые, взаимодействуя, обеспечивают процесс воспроизводства на определенной территории. Региональный рынок имеет открытый характер и развитые экономические связи с другими регионами страны и мира; рассматриваемый с позиций процесса воспроизводства, он представляет собой переплетение многочисленных взаимодействий субъектов

региональной экономики, выступающих как производители или потребители товаров и услуг.

Агропродовольственный рынок – структурный элемент регионального рынка. Это один из важнейших рынков, обеспечивающих определенный уровень жизни населения региона и его благосостояние. Его роль в экономике настолько велика, что не будет преувеличением считать его базовым для эффективного функционирования и укрепления всего внутреннего рынка страны.

С точки зрения классической экономической теории данный рынок представляет собой систему отношений купли-продажи агропродовольственных товаров в пределах административных границ субъекта РФ. С позиций институциональной теории – это комплекс рыночных институтов, выполняющий ограничительные

19

функции и создающий новые возможности для субъектов отношений купли-продажи в пределах указанной территории.

Приоритет в теоретическом изучении институциональной среды в последние десятилетия принадлежит экономистам. Это подтверждает широкое распространение воззрений неинституционализма в качестве основного течения современной экономической мысли (в частности, присуждение Нобелевских премий Р. Коузу в 1991 г., Д. Норт и Р. Фогелю в 1993 г.). В предыдущие десятилетия развитие институциональных идей шло в двух направлениях [46, 72]: исследование институциональной структуры экономической системы в целом (О. Уильямсон, Дж. Энсминстер, Г. Элиассон и др.) и институциональный анализ рыночной инфраструктуры (Г. Домингес, К. Джонс и Дж. Симоне, М. Янелл).

В самом общем виде под институциональной структурой понимают систему взаимосвязанных групп институтов, регулирующих разные стороны деятельности общества. Совокупность институтов и институциональных структур образует институциональную среду, то есть правовой, социальный, хозяйственный и общегражданский климат, в котором функционируют и взаимодействуют ее элементы. Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления. В понятие «институциональная среда» входит также оценка ее «качества» (состояния) теми, кто в ней действует. Эта среда определяет основной вектор развития системы, направление и быстроту институциональных изменений, а также ориентиры, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных институтов из имеющихся альтернатив.

Применительно к экономике институциональная структура представляет собой систему взаимосвязанных групп институтов,

определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации деятельности. В качестве основы такой структуры принято рассматривать прежде всего формальные правила и нормы; при этом различают институциональные структуры государства и рынка.

Институциональная структура государства – это набор институтов государственного и бюджетного секторов национального хозяйства; к первым относятся, в частности, предприятия, находящиеся в федеральной собственности либо в собственности субъектов РФ, ко вторым – учреждения обороны, образования, здравоохранения и т.д. Институциональная структура рынка обеспечивает взаимодействие между производителями и потребителями, спросом и предложением. Без нее невозможно создать и поддерживать конкурентные преимущества региона в течение длительного времени. От того, насколько оптимальной является эта структура, в значительной степени зависит эффективность функционирования рынка и экономики в целом.

Т. Веблен, одним из первых включивший институты в социологический анализ, определял их как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей». Следует отметить, что реальные экономические процессы предполагают не только деятельность отдельных институтов, а их конкретную структурированную совокупность, определенную спецификой страны (региона). Институциональная структура экономики является тем звеном социальной системы, которое связывает воедино «разнообразные элементы и подсистемы, обуславливает характер их взаимодействий и поведения в различных ситуациях и тем самым создает основу их солидарного функционирования» [37, 74].

Рынок – один из базовых элементов экономики в целом, но вместе с тем он имеет собственную институциональную структуру, которую мы определяем как систему взаимосвязанных групп институтов, призванных координировать и мотивировать рыночную деятельность. Применительно к агропродовольственному рынку – это система институтов, связанных с продвижением агропродовольственной продукции к потребителю. Она способствует эффективному функционированию АПК, выполняя следующие функции: налаживание взаимосвязей между сферами АПК; создание необходимых условий для продвижения товаров; содействие физическому перемещению товаров и передаче прав собственности на них; создание условий для заключения контрактов на поставку товаров, сбыт продукции и обслуживание потребителей; снижение транзакционных издержек и коммерческих рисков для субъектов рынка.

Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка формируется как целостный многофункциональный комплекс, обеспечивающий его эффективное функционирование, позволяющий повысить конкурентоспособность региона. Рамки этой структуры практически не ограничены; она включает, помимо экономических, природно-климатические, политические, демографические, информационные и другие элементы. Данный рынок характеризуется прежде всего специфическими локальными порядками и правилами, так что его институциональная структура привязывается к конкретному региону по целому ряду компонентов.

В настоящее время агропродовольственный рынок в России можно считать слабо организованным; он характеризуется высоким уровнем транзакционных издержек, монополизмом, зависимостью от импортных поставок, что свидетельствует о больших нерешенных проблемах. Необходима глубокая переоценка отдельных институтов, действующих на региональных агропродовольственных рынках, их отбор и обновление, формирование оптимальной институциональной структуры, которая бы в наибольшей мере способствовала росту эффективности АПК. Это будет способствовать стабилизации экономики регионов, и тем самым – решению проблем продовольственной безопасности и повышения уровня жизни населения.

Инфраструктура регионального рынка

Вопрос об институциональной структуре рынка – это прежде всего вопрос о классификации рыночных институтов в различных системах критериев. Все разнообразие рыночных институтов систематизируется как многоуровневая и многокритериальная структура с набором конкретных форм по каждому критерию.

В зависимости от способа воздействия на субъекты рынка (которое может быть как непосредственным, так и опосредованным, через формирование внешних условий функционирования рынка) различают основные институты, поддерживающие и институты влияния.

Основные (базовые) рыночные институты формируют институциональную среду, то есть устанавливают «правила игры» на рынке и определяют направления их изменений. К ним, в частности, относятся нормы, конституирующие рынок, институты права собственности и контрактации (конкурентный порядок).

Поддерживающие институты играют инструментальную роль, обеспечивая выполнение функций основных институтов; они способствуют упорядочению цен, распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах. Типичные институты этого типа – цена, прибыль, пла-

тежные и кредитные средства и т.д.

Институты влияния выступают либо в роли инструментов поддержки основных институтов (помогая при выборе методов решения отдельных задач, наиболее рациональных действий, оценке их результатов), либо в роли рупора оппозиционных групп, предлагающих свои программы и оценки рыночных ситуаций, озвучивающего мнение населения по тем или иным вопросам.

Поддерживающие институты и институты влияния облегчают заключение сделок, снижают степень неопределенности и риска, способствуют сокращению трансакционных издержек.

Приведенную классификацию можно называть вертикальным срезом институциональной структуры рынка, так как выделенные группы институтов представляют разные уровни иерархии. Если же группы институтов выделять в зависимости от сферы деятельности, мы получим горизонтальный срез этой структуры; в ее рамках различают, например, институты оборота и рынка земли, рынка сельскохозяйственной продукции, финансовые, правовые, информационные и т.д.

Если сгруппировать рыночные институты по их функциональной роли, как это делает Р. Коуз, институциональная структура агропродовольственного рынка будет выглядеть так: правовая система (правовое регулирование, защита субъектов рынка); система государственного контроля и регулирования; ассоциации или союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы); предприятия, учреждений и организации, связывающие производителей и потребителей, придающие рыночной системе целостность и завершенность.

В соответствии с теорией двойственности различают институты первичного и вторичного рынков. Первичный рынок связан с движением товаров на уровне производителей и заготовителей сельскохозяйственной продукции, вторичный – на уровне переработки сырья и торговли агропродовольствием. Институты первичного агропродовольственного рынка – это сельскохозяйственные производители, а также предприятия, организации и фирмы, которые занимаются не переработкой ресурсов, а их подработкой, хранением, формированием товарных партий определенного назначения, после чего производят их продажу переработчикам. На вторичном рынке покупатели, ставшие владельцами сельскохозяйственной продукции, выполняют посреднические функции, выступая в качестве продавцов. Покупателями здесь являются или перерабатывающие предприятия (конечные покупатели), или другие посреднические структуры, нередко занятые укрупнением мелких партий, скупаемых у предыдущих посредников. Именно на вторичном рынке функционируют такие инфраструктурные учреждения, как биржи,

аукционы, ярмарки, банки и т.п.

В каждом сегменте первичного рынка имеются как специфические, так и общие участники вторичного рынка. Например, элеваторы могут продавать зерно, закупленное в государственные фонды (по соответствующему распоряжению владельцев). Также нередко через элеватор его перепродают компании, получившие зерно по бартеру. Иногда производители зерна, не имея денег на текущем счете, расплачиваются с работниками собственной продукцией. Тем самым они переключают на них функции по продаже зерна, превращая их в торговых посредников; обычно эти мелкие партии скупают оптовые посредники или местные элеваторы.

Соотношение понятий «институциональная структура рынка» и «инфраструктура рынка». Концепции инфраструктуры

На основе вертикальной классификации рыночных институтов можно показать различие между институциональной структурой и инфраструктурой рынка. Инфраструктура – это обязательный компонент любой целостной экономической системы. Она обеспечивает нормальную хозяйственную деятельность, способствует товародвижению, повышает предпринимательскую и инвестиционную

активность на товарных рынках. Главная особенность организаций инфраструктуры – то, что результат их работы нельзя резервировать или складировать, ибо он представляет собой процесс – перемещения товара, передачи информации и т.п. Принято различать производственную инфраструктуру (транспортировка товаров, оптовая торговля), социальную инфраструктуру (транспорт, обслуживающий население, образование, здравоохранение, социальное обеспечение), а также инфраструктуру рынка. Последняя представляет собой комплекс институтов, обеспечивающих непрерывное функционирование рынка, выполняющих функции посредников или берущих на себя решение вспомогательных задач товарно-денежного оборота между домохозяйствами и фирмами. Другими словами, это инфраструктура, обслуживающая рынок как особое звено экономической системы, как целостную подсистему в экономике, и содержание этого понятия будет зависеть от того, что понимается под «рынком» с той или иной точки зрения [79].

Дополнительную путаницу вносит также использование терминов «рыночная инфраструктура» и «инфраструктура рыночной экономики». Они практически равнозначны и характеризуют всю совокупность отношений и видов деятельности по обслуживанию экономики рыночного типа, включая производственную, социальную, транспортную инфраструктуру, связь и т.д. Их употребление, на наш взгляд, имеет единственный смысл – подчеркнуть особенности инфраструктуры рыночной экономики (поскольку инфраструктура,

естественно, существует и в нерыночной экономике – например, экономике планово-административного типа).

Большой вклад в исследование рынков сельскохозяйственной продукции, роли производственной инфраструктуры в развитии экономики внесли ученые Конъюнктурного института, созданного в 1920-е годы [51]. Во главе института стоял крупный российский экономист Н.Д. Кондратьев, рассматриваемый ныне как представитель российской ветви институционально-социального направления в экономической науке. Работы его сотрудников почти сразу получили признание в стране и за рубежом, его деятельность нашла отражение в фундаментальном исследовании по истории мировой экономической мысли И. Шумпетера [132].

Н.Д. Кондратьев был ответственным редактором двух периодических изданий – «Экономического бюллетеня Конъюнктурного института» и журнала «Вопросы конъюнктуры». В годы нэпа институт играл большую роль в экономической жизни страны, его материалы в разное время использовали в своих публичных выступлениях такие известные политические деятели, как Н.И. Бухарин, Ф.Э. Дзержинский, М.И. Калинин, Л.Б. Каменев, Л.Д. Троцкий.

Наибольшую известность Н.Д. Кондратьев получил как автор теории больших циклов (долговременных колебаний экономической конъюнктуры), оказавшей заметное влияние на современные

концепции планирования и прогнозирования. Эта теория имела непосредственное отношение к проблеме инфраструктуры. По мнению ее автора, капиталистическая экономика в динамике представляет собой движение вокруг нескольких уровней равновесия. К числу важнейших условий относятся «основные капитальные блага» – производственная инфраструктура и квалифицированная рабочая сила со всеми факторами хозяйственной и общественной жизни; в совокупности они определяют данный технический способ производства. Когда равновесие нарушается, возникает необходимость в создании нового запаса «капитальных благ». Их обновление осуществляется неравномерно – замедление темпов развития периодически сменяется скачкообразным ростом.

Решающая роль в экономической динамике принадлежит научно-техническим изобретениям и новшествам. По мнению Н.Д. Кондратьева, продолжительность длинного цикла определяется средним сроком жизни производственных инфраструктурных сооружений, которые являются одним из основных элементов капитальных общественных благ. Их замена, необходимая при выходе из длительного спада, требует накопления значительных ресурсов. Когда это накопление достигает достаточной величины, появляется возможность радикально новых вложений, которые выводят экономику

на очередной виток роста [52].

Из-за объективной сложности инфраструктуры рынка в российской экономической литературе сложились различные подходы к ее пониманию. Так, по мнению О. Мамедова и Т. Юрьевой она представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов, действующих в пределах отдельных рынков и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима их функционирования. В. Видяпин и Г. Журавлева определяют ее как «совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи...». В. Кистанов и Н. Копылов считают, что инфраструктура рынка – это совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование различных рынков. А. Новоселов предложил классификацию понятий инфраструктуры, выделив институциональный, распределительный, маркетинговый и логистический подходы, а также концепцию накладных расходов (табл. 2.1).

В настоящей книге в основном используется институциональная концепция. В наиболее полном виде она представлена в работе Е. Дудди и Д. Ревзана, которые рассматривают рыночную инфраструктуру как подсистему институциональной структуры рынка, включающую различные типы экономических агентов, предлагающих услуги хранения товаров, специализированного транспорта, финансирования, товарного посредничества, рекламы, страхования и др. Ими была разработана научная классификация агентов рынка

и система критериев, позволяющих относить их к рыночной инфраструктуре; в нее входит тип выполняемых агентом операций, право собственности на товары, объем продаж, степень полноты предлагаемых функций, уровень интеграции в рыночную систему.

2.1. Характеристика концепций инфраструктуры рынка

Концепция	Основная идея	Определение инфраструктуры
Накладных расходов	Создание комплекса экономических условий, благоприятных для предпринимательской деятельности	Система общих условий рынка, создающая благоприятный экономический климат для его функционирования и развития предпринимательства
Институциональная	Выбор институциональных форм организации рынка и вариантов совершения сделок	Система взаимодействующих организаций сферы обращения, обеспечивающая нормальное взаимодействие между производителями и потребителями

Распределительная	Выбор эффективных каналов товародвижения и обслуживающих их институтов	Совокупность видов деятельности, обеспечивающих продвижение товаров от производителей к потребителям
Маркетинговая	Создание инфраструктуры, обслуживающей всю систему рынков, исходя из приоритетности интересов потребителя	Совокупность видов деятельности, способствующих реализации товаров и услуг на рынке и формированию нового спроса на них
Логистическая	Рационализация транспортно-складских процессов, материальных, финансовых и информационных потоков в сфере обращения	Система материально-технических средств, обслуживающих процессы физического перемещения товаров и опосредующие эти процессы информационные и финансовые потоки

В работах Г. Домингеа, К. Джонса и Дж. Симонса [46] прослеживается тенденция к расширению состава институциональных элементов, включаемых в рыночную инфраструктуру. Они включают в нее, в частности, экономико-правовые, кредитно-финансовые и организационно-управленческие институты. При этом наряду с чисто экономическим анализом инфраструктуры большое внимание уделяется правовым, социально-психологическим и политическим аспектам. Тем не менее, все сторонники институционального подхода едины во мнении, что рыночная инфраструктура объединяет только вспомогательные институты локальных рынков, то есть институты, поддерживающие существующую хозяйственную структуру или способствующие ее дальнейшему развитию. К ним относятся, например, торгово-промышленные палаты и другие консолидированные экономические субъекты, заинтересованные в развитии нормального конкурентного рынка.

Это, конечно, не означает, что рыночную инфраструктуру можно характеризовать как сугубо вспомогательную, а тем более как второстепенную экономическую подсистему. В современных условиях создание эффективно действующей цепи промежуточных институциональных форм нередко является главной задачей реформирования. Примером удачного использования такого подхода могут служить рыночные реформы в Китае. Их основная идея – сосуществование двух секторов экономики, в которых предприятие может функционировать одновременно, реализуя себя как субъект и агент разных институтов. Снижая хозяйственные риски, повышая уровень своей финансовой устойчивости и приобретая необходимые навыки, оно выбирает тот институт, чьи требования и ограничения представляются оптимальными для достижения поставленных целей.

Итак, под институциональной структурой рынка мы будем по-

нимать далее совокупность взаимосвязанных групп институтов, определяющих ограничения для его субъектов, и призванных координировать и мотивировать рыночную деятельность. Инфраструктурой рынка мы называем совокупность его *субъектов* (учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий), *объектов*, а также *видов деятельности* (отраслей), призванных обслуживать рыночное хозяйство и тем самым содействовать его развитию рынка. Таким образом, институциональная структура отличается от инфраструктуры рынка как по составу институтов, так и по их функциональной роли. Основная функция институциональной структуры – координация и мотивация, инфраструктура рынка – оказание услуг и создание условий для рыночной деятельности.

Институты рыночной инфраструктуры действуют опосредованно и формируют только внешние условия функционирования рынка. В части совокупности поддерживающих институтов инфраструктура рынка является синонимом его институциональной структуры. Здесь они совпадают, так как понятие «инфраструктура рынка» охватывает совокупность институтов, имеющих подчиненный и вспомогательный характер. Эту часть институциональной структуры экономисты называют также «институциональной инфраструктурой рынка». Таким образом, можно сказать, что инфраструктура рынка – это организационная часть и в то же время самостоятельная подсистема его институциональной структуры. Вместе с тем инфраструктура рынка – это не только совокупность институтов, но и совокупность видов деятельности и объектов, а институциональная структура рынка – это совокупность не только поддерживающих рыночных институтов, но также основных (базовых) институтов и институтов влияния. Важной характеристикой любой структуры является характер взаимодействия ее компонентов. Взаимосвязи между элементами институциональной структуры могут быть самыми разными: от простой координации до последовательной субординации. Субординация характеризует главные линии взаимодействия, так как определяют влияние одних элементов на другие. Именно эти связи обеспечивают целостность системы и единство ее социально-экономического содержания.

Для нас важно рассмотреть взаимодействие основных групп рыночных институтов; воспользуемся с этой целью трехуровневой схемой взаимодействия институтов рынка, предложенной О. Уильямсоном. Он выделил три группы институтов, представляющих разные их уровни: определяющие институциональную среду; выражающие институциональные соглашения; представляющие субъектов рынка. В основу схемы положен принцип взаимодополняемости институтов; между отдельными ее блоками существуют определенные взаимосвязи (рис. 1).



Рис. 1. Взаимодействие рыночных институтов

О. Уильямсон выделяет три основные зависимости. Первая характеризует отношения между субъектом рынка и институциональными соглашениями. Поведение хозяйствующего субъекта может соответствовать или не соответствовать установленным «правилам игры», поскольку он относится к ним по-разному (подчиняясь, не подчиняясь или приспосабливаясь). Вторая зависимость – круговая, отражающая воздействие институциональной среды на субъекты рынка и субъектов рынка друг на друга. В зависимости от конкретных характеристик этой среды субъекты рынка будут выстраивать разную политику, и в то же время в результате их действий может изменяться характер отношений на рынке.

Третья зависимость возникает между институциональной средой и соглашениями. Влияние среды на соглашения называется параметрическим сдвигом, так как оно способствует перестройке пра-

вил игры. В результате изменения правовых норм и правил, систем ценообразования, налогообложения, различных видов регулирования (антимонопольного, таможенного и др.) изменяется структура транзакций, что ведет к изменению структуры и величины транзакционных издержек. В некоторых случаях затраты на создание и адаптацию новых рыночных институтов превышают транзакционные издержки прежних; это случай так называемой «институциональной ловушки». Данный термин иногда применяется к устойчивым негативным последствиям неудачных макроэкономических решений. В. Полтерович определяет их как неэффективные, но стабильные нормы; хорошей иллюстрацией, характерной для российских рынков, могут служить такие феномены, как неплатежи, коррупция, теневая экономика, бартерные сделки и т.п.

Состояние и развитие инфраструктуры агропродовольственного комплекса

Инфраструктура рынка как система

Системный подход необходим при изучении любых сложных объектов, в том числе при описании функционирования и развития рыночной инфраструктуры. В общем плане категория «система» определяется как множество взаимосвязанных компонентов той или иной природы, упорядоченное по отношениям, обладающим определенными свойствами. Рассматривая объект как систему, можно выделить в нем отдельные подсистемы, выявить их внутренние связи, проследить зависимости, обычно ускользающие от наблюдения.

Рынок — типичная сложная экономическая система с большим количеством взаимовлияющих факторов и высокой степенью неопределенности в динамике развития. Методология системного подхода позволяет упростить анализ рыночной инфраструктуры, представив ее как совокупность подсистем (торговой, информационной, финансовой, научного обслуживания, трудоустройства и др.) и элементов более низкого порядка (оптовые рынки, магазины, банки, страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы и т.д.).

Любая сложная система характеризуется такими понятиями, как состояние, равновесие, устойчивость. *Состояние системы* — это совокупность статических и динамических параметров, описывающих ее текущее положение. *Равновесием* называется такое состояние, когда система в отсутствие внешних возмущающих воздействий (или при постоянных воздействиях) сохраняет свое текущее состояние сколь угодно долго. Под *устойчивостью* понимают способность системы возвращаться в состояние равновесия после того, как она была из этого состояния выведена под влиянием внешних воздействий.

При изучении инфраструктуры необходимо также учитывать следующие системные свойства:

целостность — комплекс институтов инфраструктуры представляет собой органическое единство, а не произвольный набор составных элементов;

непрерывность — изменение набора элементов инфраструктуры, характера взаимосвязей в ней происходит постепенно и безостановочно;

иерархичность — подчиненные подсистемы входят в системы более высокого порядка (например, по уровням управления экономикой);

коммуникативность — элементы системы связаны множеством коммуникаций как с внутренней, так и с внешней средой;

историчность — в развитии систем всегда наблюдается определенная этапность и преемственность;

неполная наблюдаемость – в сложных системах многие процессы остаются скрытыми; используя научные методы анализа, можно вскрыть неблагоприятные тенденции и своевременно принять компенсирующие меры.

Наконец, важнейшей особенностью социально-экономических систем является их способность к самоорганизации и самоуправлению; это позволяет, в частности, применять разнообразные методы государственного регулирования рыночной инфраструктуры.

Принципы и механизмы формирования рыночной инфраструктуры

Модель эффективной инфраструктуры рынка должна создаваться на региональном и народнохозяйственном уровнях с учетом соответствующих целей и на базе следующих принципов.

1. *Государственное регулирование* процессов формирования и развития инфраструктуры рынка. Поскольку государственные и негосударственные элементы инфраструктуры существуют параллельно, необходимо определить законодательный и экономический механизм их взаимодействия, гибко используя налоговый механизм, финансово-кредитные рычаги, ценовую политику.

2. *Дополняемость*: поскольку инфраструктура рынка (особенно в России, где она находится в стадии становления) не может полностью обслуживать все потребности экономики, она должна дополнять нерыночную, государственную. По мере развития рыночных институтов она будет приобретать все большее значение, и тогда государственная инфраструктура скорее будет дополнять рыночную, а не наоборот.

3. *Преимственность*: невозможно сразу и окончательно перейти к качественно иной системе организации экономики, поэтому развитие инфраструктуры рынка происходит постепенно, с использованием институтов предшествующей системы и их последующей трансформацией.

4. *Достижение синергического эффекта*. Этот принцип означает, что результат совместного (синергического) действия всех элементов инфраструктуры рынка намного больше, чем суммарный эффект от их независимого использования. Другими словами, при запуске рыночного механизма необходим комплексный подход – отсутствие хотя бы одного важного компонента резко снижает его эффективность.

5. *Необходимый и достаточный уровень конкуренции*. Данный принцип означает, что при организации рынка необходимо стремиться к максимально возможному равенству для всех его участников. Он не отрицает определенных элементов монополизма, если только это не приводит к явному подавлению конкуренции. Иногда непродуманные меры антимонопольного характера приводят к еще

худшему монополизму разного рода инфраструктурных образований. И наоборот, процедуры регламентации и упорядочения могут способствовать установлению справедливых цен, доступу на рынок большего числа фирм и в итоге – развитию конкуренции.

6. *Информационная достаточность*: все службы рыночной среды должны своевременно обеспечиваться информацией, достаточной для бесперебойного выполнения ими своих функций. Это предполагает достаточно жесткие требования к информационным подразделениям инфраструктуры, но в противном случае эффективность рынка как экономического регулятора резко падает.

7. *Свободный перелив ресурсов*. Этот принцип – один из основных в рыночной экономике, ибо он обеспечивает реальную возможность ее самонастройки. Для его реализации нужны мощные инфраструктурные институты, поскольку перераспределение материальных, финансовых и иных ресурсов в соответствии с потребностями экономики должно осуществляться достаточно быстро (в противном случае оно теряет смысл).

8. *Индикативность рынков*. Инфраструктура рынка должна не только реагировать на происходящие в экономике изменения, но и служить барометром новых потребностей, указывая (индицируя) перспективные направления деятельности, сферы перелива капитала и т.п. Именно активные агенты рынка, реагируя на структурные противоречия, обычно находят оптимальный способ решения накопившихся проблем.

Использование перечисленных принципов при формировании и развитии инфраструктуры рынка позволяет, как правило, осуществить относительно быстрый и безболезненный переход от одной системы хозяйствования к другой, а также оптимизировать вновь создаваемые организации, обеспечивая должную направленность их действий.

Большое значение имеют экономические и правовые методы государственного регулирования предприятий и учреждений рыночной инфраструктуры, такие как лицензирование, установление нормативов резервных фондов, налоговый контроль, антимонопольное регулирование, долгосрочное планирование и прогнозирование, прямые инвестиции и т.д. В частности, принцип демополизации направлен в данной сфере на повышение уровня конкуренции, рост качества продукции, работ и услуг, снижение затрат на их производство, рост доходов и прибыли основной массы участников рынка, устранение высоких процентных ставок финансово-кредитных учреждений. Свободное рыночное ценообразование должно сочетаться с административно-правовой регламентацией в финансово-кредитной сфере, оптимизацией объема денежной массы в обращении, контролем за уровнем инфляции (с доведением его до возможного минимума). Долгосрочные прогнозы, целевые программы

и формулируемые государством приоритеты экономического развития также способствуют эффективной деятельности предприятий инфраструктуры.

Следует учитывать, что рыночные институты в России сложились в условиях социально-экономической нестабильности (падение производства, высокая инфляция, стремительный рост цен на многие виды товаров, значительное снижение жизненного уровня основной массы населения). В этот период происходило также сращивание капиталов рыночного инфраструктурного комплекса и предприятий основных отраслей народного хозяйства на основе коллективно-долевой и частной собственности. Возникла острая необходимость в обеспечении экономики товарными и сырьевыми запасами, финансово-кредитными ресурсами, которые облегчили бы приспособление населения к рыночным условиям, защитили бы его наиболее уязвимые слои от неизбежных последствий проводимых в стране преобразований.

При формировании инфраструктуры рыночного хозяйства можно выделить три направления действий: экономико-организационное, социальное, правовое.

Экономико-организационное направление включает следующие элементы:

анализ рыночных отношений;

создание эффективного механизма регулирования; разгосударствление и приватизация предприятий; демонополизация деятельности инфраструктурных организаций,

поддержка конкуренции;

лицензирование деятельности кредитно-финансовых учреждений, установление нормативной учетной ставки;

планирование и прогнозирование деятельности объектов инфраструктуры рынка;

формирование бизнес-планов, маркетинговые исследования.

К этому же направлению относятся оценка и страхование коммерческих рисков, регулирование доходов и их распределение, хозяйственный расчет, стимулирование труда.

Социальное направление предусматривает планирование, прогнозирование и программирование социального развития, улучшение условий труда и общей экономической обстановки, повышение уровня жизни населения, содействие обеспечению жильем, регулирование занятости, меры социальной защиты, пенсионное обеспечение.

Правовое направление включает разработку законодательных и иных нормативных актов, относящихся к инфраструктуре рынка, в том числе определяющих взаимоотношения экономических субъек-

ектов с организациями инфраструктуры рынка и органами власти, а также способы регулирования рынка (лицензирование, тарификация, контроль над ценами и др.).

Все эти направления в конечном счете имеют одну цель: способствовать становлению и укреплению рыночных отношений, эффективному использованию всех видов ресурсов, функционирующих в сфере производства и обращения. В то же время полученный результат во многом зависит от их взаимодействия, правильной последовательности предпринимаемых усилий. Нормативные акты, организационные решения, меры социальной защиты должны приниматься своевременно и подкреплять друг друга, чтобы каждый из этих элементов рыночного механизма эффективно сочетался со всеми остальными.

Эффективность инфраструктуры

Экономической эффективностью процесса производства в общем виде принято считать соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда, отражающими в свою очередь качество производственных ресурсов и эффективность их использования. В сельскохозяйственных предприятиях различают производственный эффект, выступающий в виде полученной продукции (в натуральном или денежном выражении), экономический – в форме дохода или прибыли, а также социальный (отражающий, в частности, условия труда). Различные аспекты эффективности отражают экономия трудовых и материальных ресурсов, увеличение объема и повышение качества продукции, сокращение потерь рабочего времени, ускорение оборачиваемости оборотных средств и т.д. [57].

Следует учитывать, что прибыль или убыток недостаточно характеризуют производственную деятельность, так как не показывают, ценой каких ресурсов (затрат) были получены. Один и тот же эффект может быть достигнут разными способами, с разным уровнем использования затрат и наоборот, одинаковые ресурсы могут дать разный эффект [111]. Поэтому экономическую эффективность производства определяют как отношение экономического эффекта (результата) к ресурсам (затратам), обусловившим его получение

33

(или наоборот – отношение затрат к величине полученного экономического эффекта).

Экономическая оценка эффективности использования как отдельных видов производственных ресурсов, так и всего ресурсного потенциала проводится обычно при планировании производства или анализе хозяйственной деятельности. В рыночных условиях, как считают И.Я.

Петренко, П.И. Чужинев, С.Б. Исмуратов, чрез-вычайно важно определять эффективность мероприятий, осуществляемых в процессе интенсификации производства, поскольку необходимо, чтобы финансовые ресурсы использовались с наибольшей отдачей, обеспечивая растущий эффект в отраслях инфраструктуры и в тех отраслях, которые обслуживаются.

При формировании инфраструктуры АПК необходимо выработать четкие методологические подходы к оценке ее эффективности; рассмотрим в связи с этим некоторые методы, предлагаемые в литературных источниках.

Важная особенность переходного периода – частая смена макро-экономических и социальных целевых ориентиров, выдвигаемых органами государственного управления. Это усиливает непредсказуемость развития событий, а при разработке стратегий и моделей развития АПК заставляет пользоваться обобщенной и неточной информацией. В таких условиях нет возможности применять экономико-математическое моделирование, другие формализованные количественные методы и алгоритмы для оценки развития АПК в долгосрочной перспективе; они подходят лишь для решения оперативных локальных задач.

М.Х. Ахохов и А.Ф. Кормаков видят выход в использовании методов организационно-экономического моделирования, которые основаны на эвристических оценках и концепциях квалифицированных экспертов (как теоретиков, так и практиков). Это особенно полезно при разработке организационных структур производства и управления, экономического механизма, количественных и качественных характеристик системы АПК, адаптированных к условиям переходного периода. Главную роль при этом играет их упорядоченное словесное описание и оценка с привлечением достоверного цифрового материала. Если есть возможность, вся модель или ее отдельные части для большей наглядности выражаются в матричной (табличной) или графической форме (графики, диаграммы, блок-схемы и т.п.; см. [31]). Подобные модели отличаются удобством построения и восприятия и достаточно высокой степенью соответствия реальным объектам и процессам.

При выборе критериев эффективности материально-технического обеспечения АПК необходимо учитывать ряд моментов. Во-первых, в условиях рынка каждое из звеньев инфраструктуры преследует свои экономические цели. Во-вторых, доход предприятий, оказывающих услуги товаропроизводителям, формируется за счет отторжения части дохода, созданного другими участниками процесса воспроизводства. В-третьих, стремление улучшить экономическое положение наиболее легким способом приводит к расхождению интересов агросервисных предприятий и сельских товаропроизводителей и создает почву для разного рода конфликтов. Поэтому определение объективно обусловленной иерархии целей, их

соподчиненности должно быть положено в основу при расчете показателей эффективности.

Стратегия развития инфраструктуры АПК должна быть ориентирована на то, чтобы ее количественные и качественные характеристики в максимальной мере способствовали достижению целей всей системы в целом. Таким образом, в качестве основных нужно выбирать показатели, отражающие не промежуточные, а конечные цели. Формализованно это положение может быть выражено следующими зависимостями.

1. Потребности в ресурсах (услугах) j -го вида обеспечены:

$$O_{прj} > O_{птj}, \quad (1)$$

где $O_{прj}$ ($O_{птj}$) – объем производства (потребления) ресурса или услуги j -го вида в рассматриваемом периоде в натуральном выражении.

2. Стоимость j -го вида ресурсов (услуг) снижается или ее фактическое значение ниже нормативного:

$$C_{2j} < C_{1j} \text{ или } C_{фj} < C_{нj}, \quad (2)$$

где C_{2j} (C_{1j}) – цена (тариф) на ресурс или услугу j -го вида в начале и в конце рассматриваемого периода; $C_{фj}$ ($C_{нj}$) – фактическое (нормативное) значение цены (тарифа) на соответствующий ресурс или услугу.

3. Качество (потребительские свойства) j -го вида ресурсов (услуг) повышаются или их фактическая величина превосходит нормативную:

$$K_{2j} > K_{1j} \text{ или } K_{фj} > K_{нj}, \quad (3)$$

где K_{2j} (K_{1j}) – значение выбранного интегрального показателя качества ресурса или услуги j -го вида в начале и в конце рассматриваемого периода; $K_{фj}$ ($K_{нj}$) – фактическое (нормативное) значение интегрального показателя качества соответствующего ресурса или услуги.

Любой из названных критериев можно рассматривать как правило оценки эффективности выбранного варианта развития системы инфраструктуры АПК, а следовательно, отнести совокупность критериев к одной из составляющих содержания экономической стратегии развития. Например, первый критерий может быть выражен в форме следующего правила, или условия: рассматриваемый вариант развития инфраструктуры может быть признан эффективным, если объем производства ресурсов (услуг) равен или превышает потребность в них.

Заметим, что методика определения эффективности капитальных вложений в инфраструктуру существенно отличается от традиционной. Во-первых, такие вложения обычно не увеличивают выпуск продукции в вещественном смысле. Предприятия торговли,

транспорта, материально-технического снабжения вообще не создают нового товара, хотя в ряде случаев производят материальные операции с предметами труда (например, их перемещение). Это относится и к таким важным элементам инфраструктуры, как склады, элеваторы, дороги, электросети и т.д.

Во-вторых, во многих случаях при создании новых или реконструкции действующих инфраструктурных объектов текущие затраты (по их содержанию, ремонту, эксплуатации) не снижаются, а возрастают. Эффект носит косвенный характер, достигается далеко не сразу, и его величину не так-то просто оценить. Выражается он прежде всего в сокращении потерь в отраслях – потребителях инфраструктурных услуг. Как показывают расчеты, во многих случаях целесообразнее вкладывать средства в ликвидацию потерь, хранение и своевременную доставку произведенной продукции, чем в наращивание объема ее выпуска.

Из-за плохого содержания и ремонта техники, недостатков материально-технического снабжения снижается производительность машин и оборудования, они преждевременно выходят из строя, что негативно сказывается на эффективности производства. Чтобы обеспечить содержание автомобилей, тракторов и другой сельхозтехники в гаражах, а не под открытым небом, качественное техническое обслуживание и ремонт, своевременную замену изношенных узлов и деталей нужны немалые капитальные вложения, и обосновать их эффективность бывает достаточно сложно.

Иногда слабое развитие производственной инфраструктуры на селе объясняют тем, что ее создание требует денег и времени, а потенциальная загрузка крайне неравномерна из-за сезонности сельскохозяйственного производства. При этом, однако, расчет эффективности вложений ведется неправильно, без учета огромных потерь в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях. Правда, надежные статистические данные здесь отсутствуют, и оценить величину потерь можно лишь приблизительно. Кроме того, их трудно связать с отсутствием конкретных инфраструктурных объектов, поскольку потери всегда вызываются совокупностью неблагоприятных факторов, а не каким-то одним из них. Чтобы обосновать меры, дающие реальный эффект, необходимы методы системного анализа.

В этом плане перспективным представляется логистический подход, который основан на интеграции различных сфер деятельности и позволяет достичь желаемого результата за счет оптимального сквозного управления материальными и информационными потоками. Ряд авторов предпринял попытку дать количественную

характеристику его эффективности, что сделать очень непросто, поскольку и в данном случае эффект достигается не в самих отрас-

лях инфраструктуры а в сопряженных с ними, на последующих фазах воспроизводственного процесса. Этот внешний (по отношению к исходной отрасли) эффект, как правило, гораздо больше внутренне-го; здесь сказывается известный из экономической теории эффект мультипликатора.

Прежде, в условиях централизованной экономики, в качестве основного параметра, определявшего целесообразность строительства инфраструктурных объектов, использовали объем предотвращаемых потерь продукции в процессе ее производства, обращения и потребления. Например, Т.С. Хачатуров предлагал определять срок окупаемости капитальных вложений в склады и дороги по формуле

$$T = \frac{K}{Y - C}, \quad (4)$$

где K – объем капитальных вложений; Y – устранимый ущерб (в расчете на год); C – годовые затраты на содержание объекта; T – фактический срок окупаемости, лет.

Нововведение имеет смысл лишь в том случае, если капитальные вложения на него окупаются за срок, меньший нормативного ($T < T_n$). Этот критерий можно выразить и через показатель приведенных затрат; их величина должна быть меньше годового устранимого ущерба:

$$C + E_n K < Y,$$

где E_n – нормативный коэффициент эффективности капиталовложений.

Например, при обосновании вложений в ремонтную базу следует сопоставить годовые приведенные затраты с ущербом от простоя неисправного оборудования, подлежащего ремонту, плюс стоимость нового оборудования, которое можно было бы не выпускать, если бы не было излишних (неплановых) простоев и ремонтов.

Другой возможный подход к расчету эффективности инфраструктуры – адаптация методов оценки научно-технического прогресса в производственной инфраструктуре, предложенных в статье Е.М. Васильевой и В.Н. Лившица [32]. Авторы рассматривают следующие направления НТП: прогрессивные сдвиги в структуре производства, технических средств и применяемых технологий; разработка новых технологий; внедрение новой техники; совершенствование методов организации и управления в отраслях инфраструктуры. По их мнению, эффект в году t по сравнению с базисным годом t_{baz} , понимаемый как относительная экономия хозяйственных ресурсов за счет внедрения достижений НТП, может быть рассчитан следующим способом:

$$E_{az}^t = S^{tbaz} Y^{tbaz} ? S^t, \quad (5)$$

где Y^t, Y^{tbaz} – чистая продукция (доход, результат) по отраслям инфраструктуры в текущем и базисном году; S, S^{tbaz} – чистые или нормативные затраты ресурсов в соответствующем году.

Затраты, в свою очередь, определяются так:

$$S^t = E^{tbaz} V^t + E^{tbaz} F^t, \quad (6)$$

где V^t – среднегодовая (в год t) величина фонда заработной платы работников отраслей инфраструктуры; F – среднегодовая (в год t) стоимость ос-

новных производственных фондов инфраструктуры; E^{tbaz}, E^{tbaz} – нормативные коэффициенты эффективности использования трудовых ресурсов и капитальных вложений в основные производственные фонды в базисном году.

Коэффициент E^{tbaz} учитывает вместе с фондом оплаты труда полную эффективность трудовых ресурсов:

$$E^{tbaz} = 1 + E^{tbaz}.$$

Б.П. Чумаченко [106], анализируя влияние материально-технического снабжения на объем производства и другие показатели хозяйственной деятельности, предлагает использовать для оценки его эффективности такие характеристики, как потери от замены материалов, длительность простоев оборудования и рабочих в связи с отсутствием нужных материалов, сокращение выпуска продукции в результате срыва их поставок. Потери от замены материалов – это сумма дополнительных выплат рабочим, связанных с этой заменой, и роста затрат на материалы. Длительность простоев определяют по данным группировки соответствующих актов. Влияние недопоставок материалов на выпуск продукции рассчитывают как отношение объема этих недопоставок к удельному расходу данного материала на единицу продукции.

При оценке эффективности различных звеньев инфраструктуры АПК в условиях рынка целесообразно использовать также методы экспертных оценок и конъюнктурных опросов. Они довольно информативны, удобны в плане практической реализации и обеспечивают сбор оперативных и прогнозных данных о состоянии большого числа предприятий в настоящем и будущем.

Концепции и перспективы развития региональных рынков

Теоретические концепции

К настоящему времени в мировой экономической науке выявлены основные закономерности организации региональных рынков, классифицированы теоретические концепции, сформировавшиеся в рамках различных школ и направлений. Ниже кратко рассмотрены главные из них – теории рыночных потенциалов и пространственного взаимодействия, пространственной конкуренции, центральных мест, пространственного распределения товарных потоков, геомаркетинга, внутриотраслевой и внутрифирменной торговли, а также институциональная концепция.

1. Теория рыночных потенциалов и пространственного взаимодействия рынков исходит из наличия в любой стране сложной иерархии рынков (местных, субрегиональных, региональных, национальных), отличающихся расстояниями и объемами перевозок товаров. Проникновение на любой из этих рынков может быть затруднено как экономическими, так и политическими или социальными факторами. Путем объединения параметров товарных и денежных потоков была разработана модель комплексной оценки обращения товарных и финансовых ресурсов на различных уровнях. Базовым в теории потенциалов является «гравитационный» подход, согласно которому каждый региональный рынок или регион в целом представляется по аналогии с физической массой тела. Межрегиональные рыночные связи рассматриваются как взаимодействия масс; при этом частота и интенсивность таких взаимодействий подчиняются определенным законам, влияющим на поведение отдельных элементов (частиц) внутри каждой массы.

А. Шеффле (Германия) указал на то, что существует взаимодействие торговли и промышленности, и предложил схему для соответствующей гравитационной модели. Американский ученый У. Рейли сформулировал «закон гравитации розничной торговли» (очень похожий на закон всемирного тяготения Ньютона), согласно которому городской рынок притягивает покупателей окружающего рынка региона прямо пропорционально численности городского населения и обратно пропорционально квадрату расстояния от покупателей до города.

В дальнейшем сторонниками данной теории было обобщено понятие рыночного потенциала применительно не только к рынкам, но также к городам и другим территориальным образованиям; ими были составлены карты рыночных потенциалов США. В последние 15–20 лет эта теория получила дальнейшее развитие; в частности, предлагаются расширенные варианты базовой модели рыночных потенциалов с учетом влияния финансового капитала и методы прогнозирования региональных рынков на основе моделей пространственного взаимодействия [35].

2. Теория пространственной конкуренции восходит к классическим работам Х. Хотеллинга и Э. Чемберлина [8, 105]. Она основана на том соображении, что конкуренцию невозможно рассматри- вать вне

экономического пространства, без учета территориальных границ реализации различных товаров, региональных особенностей производства и обращения. Эти проблемы исследовались также в работах А. Леша, У. Рейли и других специалистов, изучавших закономерности размещения рыночных зон, потенциалов и межрегиональных товарных потоков.

В дальнейшем данное направление развивала научная школа структуры и организации рынков. Она возникла на стыке двух направлений – теории конкуренции и теории антимонопольного регулирования, была ориентирована на изучение феномена рыночной власти и ее влияния на конкурентную среду на национальных и региональных рынках. Ее представителями были разработаны методы определения емкости и географических границ рынков, а также исследованы факторы, определяющие структуру рынка (эффект масштаба производства, транспортные издержки, технологические изменения и др.), которые в дальнейшем были положены в основу анализа конкурентной среды [42, 96].

3. Теория центральных мест возникла в начале XX в., когда немецкий экономист В. Кристаллер, исследуя закономерности размещения городов, предложил рассматривать их как центры, выполняющие функции снабжения окружающих районов товарами и услугами. В его основополагающей модели иерархия центральных

мест строится исходя из «рыночного принципа», или «принципа сбыта», в соответствии с которым такие места должны находиться как можно ближе к потребителям товаров.

Наибольшее развитие эта модель получила в исследованиях Б. Берри [118], который обосновал применимость теории центральных мест не только к условиям «идеального экономического ландшафта», но и по отношению к регионам с неравномерной плотностью населения и неравномерным распределением спроса по территории. Модифицированная им модель позволила логически объяснить иерархию рыночных центров, которые в пределах городской территории эквивалентны центральным местам. Эта модель нашла практическое применение в США при прогнозировании развития и размещения торговых предприятий различного уровня (зональных бизнес-центров, региональных и локальных торговых центров, отдельных предприятий торговли).

Теория центральных мест получила распространение в Западной Европе, США и ряде развивающихся стран. Она позволяет обосновать системы центральных мест и рыночных зон, причем более высоким уровням иерархии соответствуют специализированные и реже приобретаемые товары и услуги, а низким уровням – товары и услуги первой необходимости и массового потребления. Таким образом строится система вложенных друг в друга зон влияния рыночных центров разного уровня.

Исследования 1990–2000-х годов показали, что под влиянием научно-технического прогресса, быстрых темпов агломерации, глобализации торговой и финансовой систем, интеграции функций оптовой и розничной торговли происходят определенные изменения в иерархии рыночных центров и рыночных зон, в размещении торговых предприятий. Создаются принципиально новые пространственные схемы торговли с обширными зонами влияния мегаполисов, в которых располагаются центры управления крупных торговых сетей [39, 122].

4. Согласно концепции пространственного распределения товарных потоков, региональный рынок – это совокупность распределительных процессов в региональной экономике, обеспечивающая движение товарных, финансовых и информационных ресурсов от производителей к потребителям, включая весь объем операций, осуществляемых коммерческими и финансовыми посредниками. Анализ таких процессов позволяют выявить основные закономерности функционирования, взаимосвязи и взаимозависимости региональных рынков, а также понять сущность материальных, финансовых, информационных и организационных связей, обеспечивающих взаимодействие субъектов региональной экономики.

Более рациональное распределение произведенной продукции, финансовых и информационных потоков позволяет без значительных капитальных затрат снизить издержки обращения и сократить

время доставки товара, а значит, заметно повысить конкурентоспособность продукции.

Развитие данной концепции идет по трем направлениям: 1) исследование торгово-распределительной системы региона в условиях усиления конкуренции; 2) региональное программирование распределительной системы; 3) изучение структуры каналов распределения (внутрирегиональных и межрегиональных), разработка эффективных вертикальных, горизонтальных и многоканальных торгово-распределительных схем [8, 127].

5. Основной объект изучения в концепции геомаркетинга – отношения между центрами бизнеса и тяготеющими к ним рыночными зонами. В пространственном аспекте их рассматривают на уровне крупного региона, города или населенного пункта, в отраслевом – для сфер оптовой и розничной торговли, банковской деятельности, услуг и т.д. Различные школы геомаркетинга исследуют, с одной стороны, проблемы экономического взаимодействия между региональными рынками различного уровня, с другой – специфические проблемы, возникающие в отношениях между отдельными фирмами и их клиентами.

В США представители данного направления в основном занимаются исследованиями рынка на микроуровне, изучают размещение предприятий торговли, поставщиков и потребителей продукции с целью

прогнозирования развития отдельных фирм. Британская школа геомаркетинга, напротив, изучает региональные рынки на макроуровне, проводит анализ региональных систем спроса и предложения для обоснования программ регионального развития.

Новейшие исследования в рамках данной концепции посвящены изменениям в сфере торговли, финансов и кредита, связанным с распространением инноваций, информатизацией общества, глобализацией сферы услуг, а также с изменениями в пространственной организации рынка [41, 129].

Сторонники маркетингового подхода считают, что структурно-организационный анализ конкурентной среды региональных рынков не учитывает особенности развития оптовой и розничной торговли, систему каналов товародвижения, интенсивность товарных потоков и другие факторы; по их мнению, эта ошибка объясняется неадекватной формулировкой самого понятия «региональный рынок». Они считают, что такой рынок (для конкретного товара) представляет собой систему фирм, вовлеченных в процессы его купли-продажи, конкурирующих между собой за долю в рыночном потенциале в пределах соответствующей зоны реализации, используя систему каналов, обеспечивающих товарные потоки между фирмами. В рамках этого подхода изучается поведение оптовых и розничных торговых фирм, влияние конкурентной среды на пространственную структуру каналов распределения, другие аспекты территориальной организации сферы обращения [43, 133].

6. Согласно институциональной концепции, региональный рынок представляет собой систему взаимодействующих субъектов сферы обращения, выступающих в различных организационно-хозяйственных формах и обеспечивающих в регионе торгово-экономические и финансовые связи между производством и потреблением. Как уже отмечалось раньше (п. 2.2), в рамках данной концепции изучается институциональная структура рынка, включающая в себя различные типы экономических агентов, предлагающих услуги по хранению, обработке и доставке товаров, финансированию и кредитованию, торговому посредничеству, рекламе, страхованию и т.д. Разработана научная классификация агентов рынка и соответствующая система критериев (тип выполняемых операций, право собственности на товары, объем продаж, степень полноты осуществляемых функций, уровень интеграции и др.). В современных исследованиях состав институциональных элементов рыночной системы заметно расширился; в частности, в нее были включены экономико-правовые и организационно-управленческие институты. При этом наряду с чисто экономическим анализом рынка большее внимание стало уделяться правовым, социально-

психологическим и политическим вопросам [134].

7. Концепции внутриотраслевой и внутрифирменной торговли возникла сравнительно недавно в связи с новыми тенденциями в развитии региональных рынков. Речь идет прежде всего о трансформации межрегионального и международного разделения труда на основе подетальной и пооперационной специализации предприятий различных стран и регионов. Между ними формируются устойчивые технологические связи, во многом обусловленные деятельностью транснациональных корпораций, располагающих сетью филиалов и дочерних компаний в различных регионах мира. Между звеньями таких компаний проходят крупные товарные, финансовые и информационные потоки, образующие относительно самостоятельную сферу внутриотраслевой и внутрифирменной торговли, в которую вовлекаются регионы сразу нескольких стран.

Сторонники данной концепции отмечают, что если до середины XX в. межрегиональная и международная торговля была в основном межотраслевой, то затем стремительно стала расширяться сфера внутрифирменной торговли товарами обрабатывающей промышленности. В основном это полуфабрикаты и запасные части, используемые при сборке готовой продукции, а также разнообразные виды услуг: инжиниринг, лизинг, информационные услуги. С увеличением номенклатуры выпускаемой продукции и усложнением ассортиментной структуры рынка возросла потребность в межрегиональной специализации на производстве различных видов товаров в рамках отдельных товарных групп. Многие регионы стали одновременно ввозить и вывозить товары одной отрасли, что явно противоречит классической экономической теории. Согласно концепции внутриотраслевой торговли, развитие межрегиональных и международных связей зависит не от факторов производства, а прежде всего от условий спроса, определяемых величиной национального дохода на душу населения [131].

Развитие межрегиональных экономических связей существенно зависит от свободы перемещения товаров, капиталов, рабочей силы и информации. В процессе пространственного взаимодействия субъекты региональных рынков сталкиваются с различными барьерами, препятствующими налаживанию рыночных связей. Известные специалисты М. Генхузен и П. Нийкамп предложили следующую классификацию таких барьеров [40]:

физические – пространственная удаленность, природные препятствия, перенаселенность, недостатки инфраструктуры и т.п.;

экономико-политико-правовые – высокие издержки, валютные ограничения, правовая система, торговые ограничения, таможенные формальности, регулирование отношений собственности;

социокультурные – низкая квалификация работников, высокий уровень преступности, меры социальной защиты, акции идеологического характера, языковые, образовательные и культурные различия;

временные – различные часовые пояса, пиковые и непиковые часы и т.д.

Анализ теоретических моделей, возникших в западной экономической науке в XX в., позволяет выделить фундаментальные положения, определить формы и методы организации рыночной инфраструктуры, которые могут быть с успехом использованы в России. Разработка концепции развития региональных рынков позволит органам управления разного уровня осуществлять единую экономическую и научно-техническую политику в данной области, обеспечить комплексный подход к решению этой важной проблемы.

Перспективы развития региональных рынков в России

Аграрный рынок является комплексным институтом в общей системе рынков и выполняет двоякую роль. С одной стороны, он предлагает покупателю сельскохозяйственную продукцию, продовольствие и сырье; с другой стороны, являясь субъектом рыночных отношений, он использует кадровый потенциал региона, потребляет материально-технические ресурсы, производственные и информационные услуги и т.д.

Обращение средств производства и предметов потребления непосредственно связаны с движением финансово-кредитных ресурсов, инвестиционно-строительным процессом и воспроизводством основных фондов. Вообще, для регионального процесса воспроизводства характерно взаимоувязанное движение финансовых и материальных ресурсов. Наличие денежных средств и структура их распределения в регионе предопределяют характер товарно-мате-

риальных потоков. Торговля на потребительском рынке стимулирует рост доходов, обеспечивает высокую скорость оборота финансовых ресурсов.

Взаимодействие регионального оборота финансово-кредитных ресурсов, средств производства и предметов потребления связано не только с финансовым обеспечением спроса и материальным обеспечением предложения, но и с оценкой эффективности произведенной продукции. Движение денежных средств позволяет оценить полезность продукции, исключить из производства товары, не пользующиеся спросом, и таким образом регулировать уровень эффективности использования всех остальных ресурсов. В результате стимулируются развитие новых видов производств, выпускающих конкурентоспособную продукцию, ускоряются процессы структурной перестройки экономики.

В российских регионах инфраструктура рынка пока развивается медленнее, чем спрос на ее услуги (как по объему услуг, так и по их качеству). Отсутствие полноценной рыночной среды, которую она

формирует, сдерживает деловую активность во многих отраслях экономики, а также развитие малого бизнеса, отечественные и иностранные инвестиции. Кроме того, при общей слабости региональных рынков и рыночной инфраструктуры в каждом отдельном регионе наблюдаются многочисленные дисбалансы в степени развития их отдельных сегментов.

В процессе формирования региональных рынков в России выявились следующие закономерности:

трансформация функций субъектов региональных рынков, предприятий и организаций рыночной инфраструктуры в направлении их большего упорядочения и специализации;

диверсификация видов деятельности в сфере финансово-кредитных, торгово-посреднических, внешнеэкономических, информационных и других услуг;

образование региональных ассоциаций и союзов субъектов региональных рынков и сетевых организаций рыночной инфраструктуры;

неравномерность развития отдельных подсистем и элементов региональных рынков и рыночной инфраструктуры по регионам, обусловленные различиями в структуре и стартовом уровне региональной экономики, особенностями в реализации экономических реформ.

В российской экономической науке с 1990-х годов преобладал воспроизводственный подход к анализу рынков, позволяющий выявить систему экономических связей субъектов рынка, проанализировать их роль в процессе воспроизводства, исследовать воспроизводственные пропорции [44, 68]. Проблемы развития региональных рынков и формирования конкурентной среды активно изучались учеными сибирского отделения РАН. В работах Р.И. Шнипера, А.С. Новоселова и ряде других дан анализ современной ситуации, обобщен отечественный и зарубежный опыт развития базовых элементов рыночной системы [68, 69]. По их мнению, экономический рост в регионе в современных условиях зависит в первую очередь от следующих факторов:

развитие наукоемких производств, усиление внутрирегиональной и межрегиональной кооперации;

привлечение в регион инновационного бизнеса, способствующего ускорению его социально-экономического развития;

стимулирование производств, обеспечивающих комплексное использование ресурсного потенциала региона;

привлечение дополнительных инвестиций для развития рыночной инфраструктуры, ее укрепления и обновления в соответствии с требованиями мирового рынка.

Согласно данной концепции, для развития региональных рынков в России необходимо:

создание экономического механизма, обеспечивающего эффективное взаимодействие рыночных институтов и хозяйствующих

субъектов региональной экономики;

оптимальный выбор организационно-хозяйственных форм опто-вой и розничной торговли, финансово-кредитного обслуживания, а также организационно-правовых форм торгово-экономических внутрирегиональных и межрегиональных связей;

формирование системы региональных рынков исходя из приоритета интересов потребителя;

определение эффективных каналов товародвижения для различных типов региональных рынков;

рационализация транспортно-логистических процессов, материальных, финансовых и информационных потоков;

развитие материально-технической базы рыночной инфраструктуры региона.

Региональные органы власти должны при этом выполнять следующие функции:

координация деятельности предприятий инфраструктуры в целях создания благоприятного предпринимательского климата и усиления конкурентных позиций региона;

стимулирование предпринимательской активности (в том числе малого бизнеса);

контроль за работой местных органов власти в интересах развития региональных рынков и рыночной инфраструктуры;

координация внешнеэкономических связей региона с учетом их относительной эффективности.

Необходимы также определенные действия в правовой сфере, в том числе:

анализ действующего законодательства с позиций его соответствия современным требованиям развития региональных рынков;

разработка предложений по изменению федерального законодательства в данной области;

корректировка нормативных актов регионального и местного уровня, касающихся деятельности рынков.

Для реализации предложенных мер должны быть созданы организационно-управленческие структуры, способные обеспечить эффективное взаимодействие государства и бизнеса при формировании и развитии региональных рынков.

Состав региональной инфраструктуры АПК

Инфраструктура рынка, согласно общепринятому определению, представляет собой «составные части общего устройства рыночной системы, которые носят вспомогательный характер и обеспечивают нормальную деятельность всего рыночного организма. Она состоит из совокупности учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий, предназначенных для обслуживания

рыночного хозяйства».

Хотя данный термин используется в России почти четверть века, в литературе он трактуется по-разному. Тем не менее, все согласны, что инфраструктура (в совокупности образующих ее элементов) компенсирует неупорядоченность и разнородность воздействий внешней среды, повышает устойчивость предприятий и отраслей в условиях рыночных отношений, повышая вместе с тем и результативность процессов воспроизводства. «Анализ показывает, что издержки плохой инфраструктуры эквивалентны дополнительному 30%-ному налогу на все коммерческие предприятия страны».

Очевидно, что инфраструктура, как и любая обслуживающая подсистема, должна соответствовать организации основного производства, уровню его развития и сложившимся в данный момент производственным отношениям. Следовательно, инфраструктурный комплекс должен быть достаточно динамичным, чтобы своевременно изменяться по мере того, как меняется экономика и применяемые в ней методы управления, рыночные отношения и т.д.

В настоящее время нет единого мнения о составе или классификации элементов инфраструктуры АПК. Н.Я. Коваленко и С.С. Носова [49, 71] подразделяют их по следующим признакам: степени влияния на производственный процесс (производственная, социальная); отраслевой принадлежности (межотраслевая, внутриотраслевая); территориальному охвату (народнохозяйственная, региональная, локальная); функциональному назначению (обслуживание производства, продвижение продукции до потребителя и т.д.).

Различие между производственной (транспорт, энергетика, материально-техническое снабжение и т.д.) и социальной инфраструктурой (учреждения, обеспечивающие нормальные условия для жизни и деятельности сельского населения) вполне очевидно. По отраслевому признаку инфраструктура подразделяется на межотраслевую и внутриотраслевую. Первая (кредитно-финансовые организации, транспорт, электроснабжение, связь) призвана обслуживать различные, вторая – вполне определенные отрасли. Например, невозможно развивать производство зерна без семеноводства, создания условий для хранения зерна, организации ремонта и обслуживания специализированной техники и оборудования.

Народнохозяйственная инфраструктура включает систему отраслей и служб, обслуживающих народное хозяйство в целом и обеспечивающих его эффективное функционирование (например, единая энергетическая система страны, единая система транспорта, связи и др.). Инфраструктура субъектов РФ связана с развитием отдельных экономических районов, формированием территориально-производственных комплексов. Региональная инфраструктура функционирует в пределах административного региона, локальная – состоит из элементов, обеспечивающих деятельность отдельных предприятий.

По функциональному назначению в инфраструктуре АПК выделяют

две сферы: обслуживание самого сельского хозяйства и доведение конечной продукции до потребителя. К первой относятся, в частности, предприятия по ремонту и техническому обслуживанию машин и оборудования, электроснабжению, мелиоративные организации, агрономические службы. Во вторую входят организации, занимающиеся заготовкой, транспортировкой, хранением продукции, обеспечением тарой и упаковочными материалами и др.

Данная классификация удобна в практическом плане, однако не лишена ряда недостатков. Так, многие объекты можно рассматривать одновременно в качестве элементов и производственной, и социальной, и отраслевой, и территориальной инфраструктуры; к ним относятся, например, дороги, объекты инженерного обустройства, обеспечивающие электро-, водо-, тепло- и газоснабжение территории, транспорт, телефонные сети, органы управления, банки и т.д.

Базовая классификация инфраструктуры значительно усложнилась после того, как были выделены в отдельные группы следующие ее виды:

- институциональная (органы государственного и местного управления, финансирования, страхования);
- инновационная (организации, способствующие созданию новых видов продукции и методов хозяйствования);
- инжиниринговая (инженерно-консультационное обслуживание);
- профессионально-консультационная;
- информационная и т.д.

Перечисленные виды инфраструктуры могут дробиться на подвиды по различным признакам, однако это уже будут классификации второго порядка.

А.С. Васютин делит всю инфраструктуру зернового рынка на две части: производственную и непроизводственную. К первой относятся отрасли, непосредственно обслуживающие производство зерна: дорожное хозяйство, транспорт, энергетика, связь, водоснабжение, машиностроение (сельскохозяйственное и транспортное), ремонтные и агрохимические предприятия, элеваторы, хлебоприемные пункты и др. Во вторую входят отрасли, связанные с процессом производства зерна лишь опосредованно: подготовка кадров для всех отраслей зернового рынка, научное обеспечение (НИИ, вузы, проектные институты) и др.

Специфику АПК лучше учитывает другая классификация, более удобная для практического применения [91]. В ней выделено шесть основных групп инфраструктурных организаций (предприятий, учреждений и т.д.), которые или уже адаптированы к российской экономике, или успешно действуют в составе АПК развитых стран и выполняют следующие функции:

- 1) производственное и научно-техническое обслуживание;
- 2) посреднические, торговые и сбытовые операции;
- 3) финансы и кредит;
- 4) переподготовка кадров, трудоустройство, социальная защита

населения;

5) информационное сопровождение рыночного хозяйства; 6) местное самоуправление и правовое обслуживание.

К первой группе относятся, например, потребительские кооперативы и ассоциации по переработке и реализации продукции, хранилища, склады, холодильники, станции по техническому обслуживанию, лизингу машин и оборудования, транспортные агентства, ремонтные и строительные организации. Ко второй – торговые и фондовые биржи, брокерские компании, организации по продаже техники, нефтепродуктов и удобрений, оптовые рынки, маркетинговые центры и т.д. К третьей – коммерческие, сберегательные и ипотечные банки, страховые компании, аудиторские фирмы. К четвертой – биржи труда, центры занятости, социальной защиты и переподготовки кадров. К пятой – службы рыночной информации, органы статистики, рекламные агентства, ярмарки, аукционы, средства связи и коммуникаций. К шестой – районные управления сельского хозяйства, отраслевые ассоциации и союзы, правовые консультационные центры, арбитражные суды, нотариальные конторы.

Таким образом, инфраструктура АПК представляет собой комплекс организаций и учреждений, обеспечивающих общие условия осуществления воспроизводственного цикла в сельском хозяйстве путем создания адекватной среды для осуществления рыночных процессов и предоставления услуг. Сложность предъявляемых при этом требований объективно приводит к многообразию элементов инфраструктуры, к наиболее важным из которых относятся:

посредники между продавцами и покупателями, благодаря которым совершается большинство сделок (оптовые скупщики, товарные биржи, брокерские и дилерские дома и фирмы, частные предприятия);

мясокомбинаты, предприятия по переработке молока, шерсти, хлебоприемные предприятия и другие виды зерновых элеваторов;

организации-перевозчики (включая железнодорожный, автомобильный, водный транспорт), осуществляющие пространственное перемещение товара от производителя к потребителю;

организации материального снабжения и производственно-технического обслуживания;

фирмы, обеспечивающие участников рынка информацией о текущей конъюнктуре (и тем самым способствующие быстрому и эффективному заключению торговых сделок);

структуры, занимающиеся от имени государства сертификацией продукции, ограждающие рынок от проникновения на него низкокачественных и вредных для здоровья товаров.

Перечисленные элементы инфраструктуры будут более подробно рассмотрены в следующей главе.

Институты инфраструктуры АПК

Инфраструктурные организации

Главная задача региональной инфраструктуры АПК – обеспечение связей между предприятиями, создание предпосылок для их объединения в единый хозяйственный комплекс, при этом не только приспособливая имеющиеся объекты инфраструктуры к рыночным условиям хозяйствования, но и создавая новые, недостающие элементы.

Реализация сельскохозяйственной продукции и снабжение села материально-техническими ресурсами может осуществляться разными методами. Вероятно, наилучшим вариантом было бы создание объединений сельхозпроизводителей, контролирующих всю цепочку движения товара от производителя к потребителю или хотя бы ее часть. В.С. Золотарев и А.Н. Борисенко считают, что на этапе становления рыночных отношений наиболее приемлемым является создание и развитие оптовых торгово-посреднических кооперативов, выходящих с конечной продукцией на продовольственный рынок, в которых совладельцами коллективной системы заготовок, хранения, переработки и реализации продукции являются сельхозпроизводители и их объединения. С принятием Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» расширились возможности кооперации товаропроизводителей на базе не-больших элеваторов и хлебоприемных пунктов путем их выкупа через систему льготного кредитования. При этом государство

должно сохранить в своей собственности часть крупных элеваторов, которые необходимы для поддержания на должном уровне федеральных и региональных зерновых фондов [44, 46].

С уходом с рынка аграрной продукции крупнейшего оптового покупателя в лице государства большинство перерабатывающих, хлебоприемных предприятий и элеваторов стали монополистами, диктующими товаропроизводителям свои условия, что приводит к серьезным негативным последствиям. Например, производители зерна заинтересованы в его длительном хранении, так как это способствует его равномерной реализации в течение года и поддержанию приемлемого уровня цен. Но элеваторы, пользуясь монопольным положением, установили непомерно высокие цены на свои услуги, превосходящие возможности большинства хозяйств. В результате зерно поступает на элеваторы главным образом в неблагоприятные по погодным условиям годы, когда оно очень влажное и требует профессиональной обработки. Все остальное время мощности по хранению и переработке зерна недоиспользуются, уменьшается объем предложения товарного зерна, ухудшается его качество и растет цена для конечных потребителей.

Важное место в развитии инфраструктуры регионального АПК по-прежнему принадлежит региональным органам государственного управления. В их задачу, в частности, входит осуществление

государственного контроля за качеством, сохранностью и рациональным использованием сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

Прогрессивным направлением в обеспечения хозяйств техническими средствами является лизинг, представляющий собой специфическую форму аренды имущества (техники, машин, оборудования) с последующим выкупом. Товаропроизводителю это выгодно, поскольку нет необходимости немедленно рассчитываться за дорогостоящую технику; выплаты обычно начинаются после поставки имущества пользователю и могут откладываться на более поздний срок. Для заводов-изготовителей это также удобно, так как их продукция, в сущности, оплачивается государством за счет ассигнований из федерального бюджета.

Экономический механизм лизинговых отношений в аграрной сфере может быть усовершенствован путем удлинения периода лизинговых выплат до срока полной амортизации арендуемого имущества, а также за счет введения ряда льгот, такие как отмена НДС по лизинговым операциям, уменьшение арендной платы до размера амортизационных отчислений, предоставление беспроцентных кредитов лизингодержателям и лизингополучателям.

В настоящее время многие хозяйства обеспечиваются топливом и смазочными материалами, минеральными удобрениями, запасными частями путем авансирования закупок и получения товарных кредитов за счет бюджета; администрация региона берет при этом льготный кредит. Банки, кредитующие производителей ресурсов для сельского хозяйства, получают на выданные суммы гарантии государства. Поставщики удобрений, семян, нефтепродуктов обеспечивают сельское хозяйство необходимыми ресурсами, а товаропроизводители, получив урожай, погашают задолженность перед поставщиками, которые затем рассчитываются по полученным кредитам с банками. Такая схема кредитования способствует привлечению банковского капитала в сельскохозяйственное производство, обеспечивает экономии бюджетных средств.

Государство не должно допускать усиления диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и приобретаемые материальные ресурсы, а также злоупотреблений со стороны поставщиков топлива, охотно пользующихся своим монопольным положением. Вообще, товарный кредит не следует развивать вместо денежного или в ущерб ему; обе формы кредитования должны быть доступны сельхозпроизводителю, чтобы не лишать его права выбора.

Большое значение для региональных рынков имеет транспортная система, в которую входят автомобильный, железнодорожный и водный транспорт. Немалая часть сельскохозяйственной продукции перевозится на значительные расстояния, порою неоднократно.

Перевозки на короткие расстояния (в сфере первичного рынка) обычно осуществляются грузовым автотранспортом. На вторичном доминируют водный и железнодорожный транспорт, тарифы которых

неоправданно завышены, что заметно удорожает продукцию. Политика государства в этой области должна быть более последовательной; необходимо или ограничивать рост цен на услуги монополистов (в данном случае – транспортных организаций), или возмещать товаропроизводителям часть транспортных затрат.

Кооперативные формирования

В рыночной экономике большое значение имеет самоорганизация производителей сельскохозяйственной продукции, их способность активно и квалифицированно отстаивать свои права и интересы через разного рода кооперативы, союзы, ассоциации. Это позволяет им согласовывать и координировать свои действия (прежде всего в области ценообразования и сбыта), защищать собственные интересы в органах законодательной и исполнительной власти, оказывая давление на государственные структуры при формировании продовольственной политики.

В России роль крестьянской кооперации особенно детально обосновал А.В. Чаянов, который подчеркивал, что достоинства кооперации заключаются не только в экономической выгоде от использования машин, средств транспорта, переработки, но и в ее дисциплинирующем значении, а также в том, что ее участники вынуждены подтягивать свое хозяйство к более высокому техническому и технологическому уровню.

Сельскохозяйственные кооперативы функционируют на следующих принципах: добровольность членства; контроль членов над делами кооператива, выборность руководящих органов; принятие решений по принципу «один член – один голос»; материальная ответственность участников; функционирование за свой счет, на свой страх и риск; бесприбыльность функционирования.

Последний принцип вовсе не означает, что в кооперативе доходы не могут превышать затраты; он говорит лишь о том, что весь чистый доход распределяется между его членами.

В зависимости от основного направления деятельности различают следующие виды кооперативов: производственные (совместное производство и переработка продукции); сбытовые (бартерный обмен, продажа товаров конечному потребителю, торговым посредникам или на бирже); снабженческие (обеспечение хозяйств материально-техническими средствами); сервисными (предоставление производственных услуг – например, по ирригации или электрификации); кредитные (кредитование членов кооператива из собственных сбережений, накоплений и заемных средств); страховые (производственное и личное страхование). Все они носят локальный характер, располагаются на относительно небольшой территории, объединяя производителей одного или нескольких поселений. Кроме того, они являются первичными звеньями кооперативной иерархии (объединяют непосредственных производителей). Пер-

вичные кооперативы могут затем объединяться в зональные или региональные ассоциации, а последние – в федеральные кооперативные союзы.

Развитость кооперации и численность кооперативов существенно колеблется по регионам, что не в последнюю очередь зависит от развития инфраструктуры. Так, из-за отсутствия собственной базы хранения зерна, неоглаженности экономических отношений с элеваторами и хлебоприемными предприятиями, несовершенства налогового законодательства не получили должного развития сбытовые кооперативы хозяйств зернового направления.

Крайне разобщенными остаются производственные кооперативы; отсутствие соответствующих объединений на региональном и федеральном уровнях серьезно сдерживает развитие производственной кооперации на селе. Н. Тарасов и В. Володин считают, для ее выживания нужны союзы кооперативов на всех уровнях – районном, областном, федеральном.

В Сибири исторически сложилась и длительное время существовала так называемая «общинная система землепользования», позволявшая крестьянам успешнее противостоять экстремальным климатическим условиям. По мнению И. Курцева, в данном регионе первичные производственные кооперативы с их большей экономической самостоятельностью имеют преимущества по сравнению с формированиями акционерного типа. Он считает, что в ряде случаев было бы целесообразно преобразовать акционерные перерабатывающие предприятия в кооперативы сельхозпроизводителей. Кооперацию здесь следует развивать по таким направлениям, как использование, ремонт и обслуживание техники, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции, финансово-кредитное обеспечение.

Часть машинно-технологических станций на территории региона уже работает на кооперативной основе, и они в большей степени соблюдают интересы сельхозпроизводителей. Развиваются и сельские кредитные кооперативы (по численности они составляют уже 16,2% всех кредитных кооперативов России). Вместе с тем, здесь мало производственных кооперативов (около 8% всех хозяйств) и агропромышленных формирований (холдинговых компаний, финансово-промышленных групп и т.п.).

Весьма перспективной моделью совместной деятельности товаропроизводителей может стать ассоциация – межотраслевое объединение, создаваемое для выполнения конкретных производственных и/или торгово-посреднических функций, координации коммерческой и финансовой деятельности. В сельской местности они в основном занимаются производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. По сути, ассоциация выполняет функции органа хозяйственного самоуправления, реализующего конкретные программы исходя из общих интересов производителей и переработчиков. Благодаря объединению сил, как правило, удается

лучше обеспечить хозяйства техникой, топливом, минеральными удобрениями, повысить качество технического обслуживания машинно-тракторного парка, добиться роста урожайности и повышения качества продукции. Вместе с тем, имеются примеры и неэффективных объединений данного типа, вынужденных прекратить свою деятельность. Чаще всего это бывает связано с неотработанным экономическим механизмом межотраслевых взаимоотношений (из-за чего пропадает мотивация к достижению общих результатов), с недостатком подготовленных кадров руководителей и специалистов, а также с отсутствием государственной поддержки.

Интегрированные структуры

Проблема размеров сельскохозяйственных предприятий всегда привлекала внимание экономистов-аграрников. В настоящее время особенно актуальны вопросы организации и функционирования крупных сельскохозяйственных предприятий, так как они, несмотря на кризис 1990-х годов, остаются основными производителями продовольствия в России. Кроме того, крупные хозяйства, наряду с перерабатывающими, торговыми компаниями и банками, выступают структурообразующими элементами новых интегрированных агропромышленных формирований, бурно развивающихся в по-

следние годы. Именно эти формирования являются источниками инвестиций и «точками роста» в аграрной экономике, носителями новых рыночных связей.

Примером здесь могут служить финансово-промышленные группы (ФПГ). Участниками группы признаются юридические лица, подписавшие договор о создании формирования; среди них обязательно должны быть организации, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банки или иные кредитные организации. Возможно также объединение юридических лиц, действующих как основное и дочернее общество, полностью либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы. Обычно ФПГ создаются для реализации крупных инвестиционных проектов на основе технологической интеграции предприятий разных отраслей (в том числе инфраструктурных). Эти проекты могут быть направлены на повышение конкурентоспособности и эффективности производства, расширение рынка сбыта товаров и услуг, создание новых рабочих мест.

Эффективность функционирования ФПГ во многом зависит от согласованности экономических интересов ее участников, выбора приемлемых форм и методов руководства. Аккумуляция временно свободных средств, которых часто не хватает обособленным предприятиям, позволяет финансировать первоочередные потребности.

Сосредоточение ресурсов способствует переходу участников на самоокупаемость. Банки под гарантии фондов ФПГ могут привлекать средства контрагентов, при этом инвестиционные деньги банков гарантированы от обесценения, а краткосрочные кредиты трансформируются в долгосрочные активы.

Первая российская финансово-промышленная группа в аграрной сфере была создана в 1996 г. в Пензенской области. В нее вошли сельхозпредприятия, крупно-, масло- и комбикормовые заводы, элеватор, предприятия материально-технического снабжения, филиал агропромышленного банка. В настоящее время в стране успешно функционируют более десятка подобных объединений.

Перспективными интегрированными структурами, включающими в себя все стадии агропромышленного производства, от получения сырья до сбыта конечной продукции, являются также холдинги. Формально под холдингом понимается совокупность двух и более юридических лиц, одно из которых – основное общество, а другие – дочерние (зависимые); они связаны между собой отношениями субординации и подчинения на основе владения контрольными пакетами акций. Основным может быть как хозяйственное общество (ЗАО, ОАО, ООО), так и товарищество (полное или на вере), а дочерними (зависимыми) – только хозяйственные общества. Холдинги – коммерческие объединения, создаваемые на добровольной основе и не имеющие статуса юридического лица. Основанные на принципах экономической субординации и контроля, они относятся к объединениям вертикального типа и могут быть использованы при построении хозяйственной иерархии любого уровня – от районного до федерального. Например, районный агропромышленный холдинг может состоять из управляющей компании (основного общества) и дочерних (зависимых) обществ, действующих в сфере сельскохозяйственного производства, агросервиса, переработки и торговли. По сути, управляющая компания становится при этом органом хозяйственного управления АПК районного уровня. В нее также могут входить структуры, обеспечивающие выполнение механизированных работ (МТС), поставку запчастей и техники, ее ремонт, защиту растений, сбыт зерна, производство хлебопродуктов их реализацию и т.д.

Положительный пример данного рода представляет Орловский агрокомбинат, созданный в 1999 г. в виде холдинга постановлением областной администрации с закреплением 100% акций за государством. Сфера его деятельности – 13 районов области, в которых идет процесс образования агрофирм. Создание комбината позволило преодолеть ведомственную разобщенность, отобрать и успешно реализовать целевые программы развития АПК, поддержать наиболее слабых участников технологической цепи. Кроме того, консолидация финансовых ресурсов обеспечила дополнительный эффект от использования капитальных вложений и сократила потребность в кредитных ресурсах.

Необходимо отметить, что сельские товаропроизводители порой неохотно вступают в такие формирования (здесь сказываются трудности морально-психологического характера, страх утраты самостоятельности и т.п.). Тем не менее, многие специалисты считают холдинги «локомотивами» аграрной экономики. Так, по мнению А. Петрикова, «было бы целесообразно принять федеральный закон о сельскохозяйственных холдингах, уравнив их в правах с ФПГ и обеспечив свободное (без дополнительного налогообложения) перемещение активов внутри холдинга».

Кроме указанных выше, в АПК существуют и другие типы коммерческих объединений — концерны, консорциумы, корпорации, конгломераты, синдикаты, объединения унитарных государственных предприятий с дочерними предприятиями, объединения некоммерческих организаций (например, фондов) с учрежденными ими хозяйственными обществами и т.д.

Особое место среди интегрированных формирований занимают агропромышленные конгломераты (союзы). В них также входят предприятия сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, организации торговли и материально-технического снабжения, финансовые структуры (которые обычно выполняют функцию интегратора). В отличие от холдингов и других централизованных структур, союзы имеют следующие преимущества:

- добровольность объединения по принципу «снизу вверх»;
- сохранение у членов союза статуса юридического лица, экономической самостоятельности и независимости;
- демократичность в принятии решений;
- реальная возможность для свободного сотрудничества, усиливающая мотивацию участников объединения.

Говоря о структурных изменениях в сельском хозяйстве, следует иметь в виду еще один важный момент. Экономическая и социальная дифференциация в отрасли ведет к формированию двухполюсной аграрной структуры, в которую входят, с одной стороны, крупные аграрные корпорации, а с другой — многочисленные мелкие хозяйства (в большинстве регионов России эта структура уже сложилась). По мнению А. Петрикова, необходимо всячески поощрять их коммерческое сотрудничество, развивая так называемое *контрактное сельское хозяйство*, когда крупная фирма-интегратор на основе подряда, аренды или договора передает часть производственных функций мелкой фирме, предоставляя ей различные ресурсы и закупая произведенную продукцию. Мировой опыт свидетельствует, что именно такие вертикально организованные связи позволяют развивать агробизнес и одновременно повышать эффективность мелких хозяйств.

Одним из главных факторов, определяющих состояние цивилизованного аграрного рынка, является развитие инфраструктуры сбыта. Первой попыткой создания нового элемента в этой инфраструктуре стало формирование в 1992 г. оптовых продоволь-

ственных рынков. Такой рынок представляет собой коммерческое предприятие, которое дает возможность своим клиентам самостоятельно (без помощи посредников) проводить операции по купле-продаже сельскохозяйственной продукции по установленным правилам и на специально отведенной территории. В России, однако, этот вид сбыта не получил широкого развития. У мелких товаропроизводителей нет партий продукции, достаточных для выгодной реализации, а у крупных хозяйств издержки обращения при работе по схеме прямых поставок или через оптовиков ниже, чем при продаже на продовольственном рынке.

Существует мнение, что оптовые рынки могут эффективно использовать крестьянские (фермерские) хозяйства или их ассоциации, а также средние по объему производства сельхозпредприятия, главным образом для продажи скоропортящихся продуктов. Их покупателями могли бы стать перерабатывающие предприятия, животноводческие хозяйства, фирмы оптовой торговли.

На некоторых аграрных рынках (например, зерновом) одним из основных элементов инфраструктуры являются товарные биржи – специфическая форма организованного, постоянно действующего крупнооптового рынка, на котором совершаются сделки по купле-продаже зерна и зернопродуктов с немедленной или отложенной оставкой. Биржи стимулируют развитие цивилизованной торговой деятельности на основе стандартных контрактов, с соблюдением жестких правил и нормативов. На бирже проще найти рыночного партнера, скоординировать планы производства и создания товарных запасов, быстро собрать, обобщить и распространить нужную информацию.

Одна из главных функций биржевой торговли – выявление реальных рыночных цен; тем самым они страхуют продавцов и покупателей от их произвольного завышения или занижения, а также способствуют уменьшению разброса цен на неорганизованных рынках. Следует, однако, подчеркнуть, что биржевая цена сама по себе не является ценой реальной сделки по купле-продаже зерна; она служит лишь основой, индикатором для установления цен на различных сегментах зернового рынка.

В настоящее время зерновые биржи в России пришли в упадок (после кратковременного подъема в 1990-е годы). Разумеется, биржевая торговля не может рассматриваться как альтернатива другим формам сбыта зерна, но она – обязательный элемент цивилизованного рынка. Эксперты считают, что для выявления рыночных цен достаточно, чтобы через биржи проходило 5–10% всего объема то-вара, а у нас этот показатель составляет сейчас (по зерну) менее 4%. Главное препятствие для широкомасштабной биржевой торговли – отсутствие надежных гарантий сделок. Организаторы биржи в настоящее время их предоставить не в состоянии, а без этого существенный рост биржевых оборотов невозможен.

Координатором всех элементов инфраструктуры аграрного рынка

является маркетинговая служба, которая будет детально рассмотрена в главе 5.

Маркетинг в АПК. Концепции маркетинга

Понятие маркетинга в экономической литературе толкуется очень широко, и до сих пор не существует его общепринятого определения. В одной из базовых работ Ф. Котлера маркетингом называется «планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание отношений с целевыми покупателями ради достижения задач организации – таких как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.п.» [54].

Возникновение маркетинга как особой сферы деятельности объясняется рядом причин. По мере усиления специализации возрастает зависимость различных отраслей друг от друга и усложняется процесс продвижения товара от производителя к потребителю. Раньше продавец и покупатель, как правило, находились в непосредственном контакте, каждая сторона могла легко определить потребности партнера и в случае необходимости совершить обмен. В современную эпоху рынок настолько усложнился, что возникла необходимость в большом числе посредников, осуществляющих такие специализированные операции, как транспортировка и хранение продукции, кредитование сделок, их страхование, сбор рыночной информации и т.д. Теперь, чтобы наладить эффективный товарообмен, всем участникам рынка необходимо разрабатывать адекватную стратегию маркетинга.

В странах с развитой рыночной экономикой большинство частных компаний и государственных структур ориентируется на современное краткое определение, данное Дикси (Dixie): «Маркетинг – это все виды услуг, вовлеченных в процесс движения товара от производителя к потребителю». Действительно, это определение достаточно точно характеризует функции, выполняемые маркетинговыми службами в процессе обеспечения покупателя товарами первой необходимости. Но, как замечает сам Дикси, оно не затрагивает двух ключевых элементов маркетинга: ориентацию на потребителя и внутреннюю устойчивость. [120].

Гэдеке и Тутлиан (Gaedeke, Tootelian) предлагают иное определение, учитывающее указанные элементы: «направление менеджмента, фокусирующее производственную деятельность на удовлетворение нужд и желаний потребителя и тем самым содействующее достижению долгосрочных целей фирмы» [129]. Эти долгосрочные цели, как правило, предполагают продолжение и расширение производства, а следовательно, и устойчивость организации. Здесь и находится

главный «нерв» концепции маркетинга: достижение организацией своих целей через удовлетворение нужд потребителя. Необходимо особо подчеркнуть это обстоятельство, поскольку в России до сих пор нередко считают, что хороший маркетинг – это способ выгодно сбыть произведенную продукцию независимо от ее качества и нужности потребителю. Это прямо противоречит первой аксиоме эффективного маркетинга: «Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится».

Россон выделяет в агромаркетинге четыре подсистемы: производство (растениеводство, животноводство и т.д.); распределение (оптовая и розничная торговля); потребление; государственное регулирование (на общегосударственном, региональном и местном уровнях). Он отмечает, что интересы указанных подсистем нередко сталкиваются, и поэтому для эффективной работы системы в целом возникающие конфликты должны решаться своевременно [130].

В России освоение принципов маркетинга связано с большими трудностями. Масштабность и разнообразие преобразований, их уникальность, отсутствие опыта перехода от тотального администрирования к рыночным отношениям требуют специфического подхода, проведения разнообразных исследований, в том числе в АПК. Вопросы аграрного маркетинга так или иначе затрагиваются российскими экономистами, но пока практически отсутствуют комплексные исследования по маркетинговым функциям инфраструктуры аграрного рынка, особенно в условиях переходного периода.

Сам переход к рынку на многих предприятиях до сих пор воспринимают как нечто весьма хлопотное, сложное и непонятное. Раньше хозяйства имели устойчивые связи с покупателями, основная часть продукции продавалась через государственные структуры. Не возникало принципиальных проблем с приобретением средств производства. При планировании собственной деятельности предприятия исходили из своих возможностей и спускаемых «сверху» директив, вообще не учитывая запросов потребителя. Реформа разрушила этот привычный механизм, а работать в условиях предпринимательской свободы оказалось очень непросто. Функции планирования, ценообразования, изучения рынка и сбыта продукции производители теперь вынуждены брать на себя, что и вызывает настоятельную потребность в развитии маркетинга.

Как верно отмечают Кольз и Уль (Kohls, Uhl), агромаркетинг – это «комплексная система мероприятий производственно-сбытовой

деятельности, состоящая из управления, планирования, ценообразования, распределения и информационно-рекламного обеспечения реализуемых на потребительском рынке продовольственных товаров и услуг, основанная на точном знании конъюнктуры рынка и

направленная на максимальное удовлетворение платежеспособного спроса» [126].

Система агромаркетинга включает в себя всех участников процесса производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, в том числе сельхозпроизводителей, транспортные и складские службы, организации оптовой и розничной торговли. В нее входят также торговые ассоциации, кооперативы, финансовые учреждения, некоторые государственные службы, научно-исследовательские и информационные учреждения. Многие участники данной системы связаны разнообразными отношениями – хозяйственными договорами, контрактными соглашениями, вертикальными и горизонтальными интеграционными связями и т.п.

Таким образом, маркетинг агропродовольственного рынка можно рассматривать в двух аспектах: как систему организаций, работающих на этом рынке (инфраструктурные элементы) и как систему управленческих функций, которые они выполняют. Кольз и Ульсгруппировали все функции агромаркетинга в три группы: обменные, производственные и обслуживающие (каждая из них имеет собственную инфраструктуру). К первой группе авторы относят куплю-продажу товаров, ко второй – их хранение, транспортировку и переработку, к третьей – финансовое обслуживание, стандартизацию, управление рисками, маркетинговые исследования [126]. Каждая из этих функций требует затрат и, следовательно, увеличивает издержки обращения и стоимость конечной продукции. Пока дополнительная прибыль от их осуществления превышает затраты на них, спрос на эти услуги будет сохраняться.

Указанные авторы, основываясь на функциях аграрного маркетинга, выделяют семь его основных стадий (этапов): заготовка; транспортировка; хранение; стандартизация и классификация; переработка; упаковка; распределение и розничная торговля. Разумеется, эта классификация имеет общий характер и в каждом конкретном случае нуждается в уточнении

Например, в зерновом секторе первый этап начинается на заготовительных пунктах, расположенных в сельской местности, поблизости от производителя. Следующая стадия предполагает использование складских помещений государственных агентств, частных зерновых элеваторов, частных или государственных мельниц. На местные заготовительные пункты зерно, как правило, доставляется либо самими производителями, либо частными предпринимателями. Таким образом, в данном случае функции заготовки, транспортировки, хранения и переработки переплетаются или объединяются, а такой этап, как упаковка, вообще отпадает.

Более детально особенности зернового маркетинга будут рас-

смотрены далее, при описании конкретных элементов его инфраструктуры.

маркетинговые формирования

организационные формы маркетинга

Ниже рассмотрены особенности маркетинга в системе АПК с точки зрения возможностей реализации его функций в составе предприятий различных организационно-правовых форм.

Частные предприятия способны быстрее адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам и использовать предоставляющиеся возможности с меньшими издержками, чем государственные. Они меньше зависят от бюджетного финансирования (хотя и не всегда это является благом). Мы разделяем традиционное мнение, что у частных предприятий при прочих равных условиях ниже производственные издержки, выше уровень использования оборудования и гибкость в принятии решений (из-за меньшего бюрократизма в системе управления).

Заметим также, что именно у сельских предпринимателей любого профиля чаще можно наблюдать такие качества, как высокий уровень мотивации и персональная инициатива, скорость принятия решений, независимое мышление и настойчивость, трудолюбие и готовность работать сверхурочно, понимание специфики аграрных отраслей.

Выделяется несколько областей маркетинга, в которых частные компании действуют лучше, чем предприятия любой другой формы хозяйствования:

работа со скоропортящимися продуктами, цены на которые резко колеблются, а качество варьирует в широких пределах;

животноводство;

освоение новых или узкоспециализированных (как правило, более рискованных) областей рынка;

комбинированная скупка сельхозпродукции и торговля в сельской местности (при обслуживании сельских регионов часто приходится оперировать малыми объемами поставок и продаж, что требует гибкости, присущей небольшим частным фирмам).

Маркетинговые центры – это органы государственного регулирования, призванные поддерживать эффективное функционирование конкретного рынка (или группы рынков). Их действия могут быть направлены на защиту от экспансии зарубежных компаний, поддержание уровня фермерских цен, пресечение злоупотреблений отдельных фирм своим монопольным положением и т.д. Собственные маркетинговые функции (закупки продукции, ее хранение, реализация и др.) такие центры обычно выполняют самостоятельно, но

могут также сотрудничать с частными фирмами или заключать договора с местными торговыми организациями.

Как показывает опыт развитых стран, маркетинговые центры занимаются также разработкой процедур, повышающих эффективность рыночной деятельности и контролем за их соблюдением участниками рынка. Например, они могут следить за соблюдением кредитных соглашений, установленных мер и весов, стандартов качества и т.п. Кроме того, они могут оказывать следующие услуги:

предоставлять кредиты;

выдавать лицензии;

проводить рыночные исследования;

осуществлять мероприятия по снижению предпринимательского риска (обычно в форме гарантированных цен);

выступать посредниками между производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции;

развивать инфраструктуру подконтрольного им рынка.

В ряде литературных источников утверждается, что некоторые маркетинговые центры в основном работают на внутреннем, а другие – на внешнем рынке (экспортные операции), причем все они, как правило, занимаются маркетингом транспортабельных и хорошо хранящихся продуктов. Их называют соответственно центрами продовольственного (ЦПМ) и экспортного маркетинга (ЦЭМ). Обычно они закупают сельхозпродукцию по фиксированным ценам, установленным государством, причем их удерживают на объявленном уровне в течение определенного времени.

Закупки производятся в заранее назначенных пунктах, которые нередко обслуживаются работниками центра. Но, чтобы снизить издержки на содержание этих пунктов и на транспорт, государство может искать альтернативные решения, например, создавать закупочные пункты на базе местных кооперативов или выдавать лицензии на право заниматься заготовительной деятельностью. Выдача лицензий независимым агентам, естественно, предполагает определенную степень конкуренции. В условиях фиксированных цен борьба за клиента может выражаться и в более высоком уровне обслуживания.

При экспортных операциях центры придерживаются политики «экстренной эвакуации», то есть предпочитают ранние продажи, стараясь сократить до минимума время между закупкой товара и его реализацией. Это позволяет минимизировать издержки на хранение и капитальные затраты, так как перекладывает заботу о продукции на плечи покупателя. Большинство ЦЭМ практикует форвардные продажи, то есть экспортные контракты подписываются задолго до фактической доставки товара, иногда задолго до уборки урожая и даже до посева культуры.

В своей практике центры широко применяют принцип «паритета

экспортных цен». Это значит, что доля производителя исчисляется

как экспортная цена на продукцию минус маркетинговые издержки. Вместе с тем, во многих странах на внутреннем рынке они продают продукцию по заниженным ценам, установленным правительством с целью выполнения социальных обязательств. В результате прибыль от торговой деятельности ЦЭМ снижается, что приводит к постоянным конфликтам. Стараясь удовлетворить и производителей, и потребителей, государство порою заставляет центры работать в убыток; в таких случаях их деятельность приходится дотировать из бюджета.

Отношения между государством и маркетинговыми центрами, таким образом, оказываются довольно сложными, как по объективному, так и по субъективному причинам. С одной стороны, государство не может контролировать экспортный спрос, но в состоянии влиять на спрос внутри страны. С другой стороны, оно обязано учитывать интересы потребителей продуктов первой необходимости. Наконец, иногда правительство пытается привлечь центры к выполнению не свойственных им функций. Известны случаи, когда их использовали как инструмент фискальной политики или для манипуляций на продовольственном рынке (цены завышали, чтобы фермеры выращивали и продавали больше продукции, или напротив, занижали для повышения покупательной способности низкооплачиваемых категорий городского населения). Разумеется, такие попытки только ухудшали результаты их основной деятельности.

Кооперативы по сбыту сельскохозяйственной продукции

Кооперативы зародились в Западной Европе и США в позапрошлом веке и с тех пор остаются одной из наиболее жизнеспособных форм ведения хозяйства. Сейчас они существуют практически повсеместно и работают в любых социально-экономических системах – капиталистических, коммунистических и др. Их привлекательность во многом объясняется их потенциальными возможностями по защите малого и среднего бизнеса, а также доходов лиц, не относящихся к привилегированным слоям населения.

Основные принципы кооперативного движения – добровольность участия, взаимопомощь, равноправие, демократия и ориентация на общие цели. Сплоченность любой группы усиливается, если отдельные ее члены не могут извлекать выгоду за счет остальных.

В хозяйственных обществах прибыль (в том числе прирост материальных средств) распределяется пропорционально капиталу (доле участия в собственности общества). В кооперативах излишки могут использоваться следующим образом:

переходить в резерв, превращаясь в коллективную собственность

без дальнейшего распределения;
передаваться в различные общественные организации; распределяется
среди членов кооператива пропорционально *до-*
ле участия в деятельности кооператива (например, в заготови-

тельном кооперативе – пропорционально объему реализации про-
дукции).

Другими словами, в кооперативах при распределении доходов
главным критерием является не вложенный капитал, а участие в
совместной деятельности. Для них типична трехзвенная структу-
ра управления и контроля: общее собрание участников; правление;
председатель (управляющий) с соответствующим аппаратом.

В большинстве стран кооперативы объединяются в союзы (фе-
дерации, ассоциации), создавая тем самым вторичные кооперативы.
По сути, это форма вертикальной интеграции, позволяющая полу-
чать экономию от масштаба деятельности, проводить деловые опе-
рации не только на территории страны в целом, но и на междуна-
родном рынке, не нарушая при этом демократических принципов
кооперативного управления. Вторичные кооперативы могут ис-
пользовать технологии, оказывать услуги и осуществлять влияние на
таких уровнях, которые в принципе недоступны первичным коо-
перативам.

Сельская кооперация обладает большим потенциалом, в том
числе в условиях формирующегося, нестабильного рынка. Коопе-
ративы способны организовать людей, помочь им при решении
самых насущных проблем, укрепить в них уверенность в себе,
развить навыки взаимовыручки и самостоятельной деятельности.
Развивая бизнес (зачастую в неблагоприятных условиях), созда-
вая рабочие места, способствуя решению социальных проблем на
селе, они становятся важным инструментом развития экономики в
целом.

Вместе с тем, существуют и слабые стороны сельской коопера-
ции, о которых не следует забывать. В России и других в странах с
формирующейся рыночной экономикой доходы фермеров, как
правило, очень невелики. Высокие производственные издержки,
замедленная оборачиваемость средств, недостаток оборудования и
инвентаря, сезонность производства, уязвимость перед стихийными
бедствиями, высокий кредитный риск, колеблющийся спрос – вот
характерные черты ситуации, в которой им приходится работать.
Соответственно и возможности сельскохозяйственной кооперации
объективно ограничены. Наиболее часто совершаемая ошибка –
когда в только что вставший на ноги кооператив осуществляют
крупные кредитные вливания с целью немедленного расширения
его деятельности. Тем самым поощряется непродуманный риск,
ослабляется финансовая дисциплина, что быстро приводит к нарас-

танию долгов и недееспособности новой структуры. Кооперативы должны развиваться в соответствии с реальными возможностями их участников (производственными и финансовыми), их предприимчивостью и уровнем доходов. Нельзя также давить на них сверху, стремясь как можно скорее выполнить задачи, поставленные правительством. Такой «революционный» подход способен лишь

подорвать жизнеспособность кооперативов (чему имеется немало примеров).

Значительные трудности возникают и при нарушении принципа добровольности кооперативного движения. В мировой истории накоплен достаточный опыт создания принудительных кооперативов, в результате которого сельскому хозяйству был причинен огромный ущерб [74].

Другая объективная слабость кооперации – то, что ее социальные и экономические цели нередко вступают в противоречие. С одной стороны, рентабельность является неперенным условием любой стабильной деятельности, с другой – получение прибыли не может быть основной целью кооператива. В частности, он не имеет права поручить ведение дел профессиональному менеджеру, который мог бы игнорировать мнение членов кооператива, принципы демократического управления и равного распределения излишков. Само по себе формирование общего капитала путем реинвестирования прибыли – позитивный процесс, но доля участия в нем членов кооператива может при этом стать очень низкой, что подрывает их реальный контроль, а значит, противоречит основному принципу кооперации.

Ослабляют кооперативы и разногласия по политическим вопросам (в том числе местного уровня). Если общее собрание участников превращается в арену политических диспутов, оно становится недееспособным как орган управления. К тому же управление в кооперативах вообще нередко осуществляется не на должном уровне; их членам не хватает профессиональных знаний, а привлечь на работу высококвалифицированных специалистов они, как правило, не в состоянии.

Многие сельские кооперативы занимаются продажей продукции, произведенной его участниками; при этом используется схема прямых закупок или комиссионной торговли. В случае прямых закупок участники получают плату за свою продукцию по ценам, установленным кооперативом в момент ее доставки, после чего к нему переходит право собственности и он продает ее самостоятельно. Такой способ возможен лишь при наличии у кооператива свободных финансовых ресурсов. Кроме того, он берет на себя почти все коммерческие риски (падения спроса, понижения качества и сортности продукции, ее порчи, хищения, потерь от пожара, при транспортировке

и т.д.). Обычная страховка не может покрыть их, по-этому целесообразно использовать такую возможность, как фор-вардные контракты. Тогда кооператив может повысить стоимость продукта или путем его хранения (в расчете на рост сезонных цен) или за счет первичной переработки; в обоих случаях прибыль участников возрастает.

При комиссионных закупках кооператив выполняет функцию торгового агента, не приобретая прав собственности на реализуе-

мую им продукцию. Он лишь заготавливает ее у своих участников, продает на наиболее подходящих рынках и получает заранее оговоренный процент в виде комиссионных. Весь риск падает на производителей, упрощается подсчет предстоящих издержек, но вместе с тем ни хозяйства, ни кооператив не могут использовать преимущества возможного роста цен в будущем. Кроме того, производители могут пострадать из-за финансовой недисциплинированности покупателей, поскольку сам кооператив не платит им за поставленную продукцию.

Общее состояние информационной инфраструктуры АПК

Доступ к своевременной, полной и качественной информации – важнейшее условие функционирования современного бизнеса. Любой предприниматель для успешной работы должен следить за ситуацией на рынке, а значит, тратить определенное время и деньги на получение и анализ информации (как ранее собранной, так и вновь поступающей).

Прежняя система сбора и распространения информации о закупках продукции АПК была рассчитана в основном на потребности централизованно управляемой экономики. Правительство использовало статистические и информационные системы государственных органов главным образом для контроля за экономической деятельностью предприятий. Данные о заготовках сельскохозяйственной продукции и продовольствия собирались в центре и после обработки были усредненными, устаревшими и зачастую не отражали реального положения вещей. Ни производители, ни потребители, как правило, не имели достоверных сведений о ситуации на рынке.

Первичная информация для государственных органов статистики собиралась устаревшими методами, передавалась по каналам медленной связи (телефон, телетайп), не отражала параметры развития рынка и не всегда была объективной. Ежемесячные бюллетени, выпускаемые органами госстатистики тиражом в несколько десятков экземпляров с грифом «для служебного пользования», были практически

недоступны управленческому персоналу даже на уровне отраслевых министерств, не говоря уже о хозяйствующих субъектах. Аналитическая информация (записки и обзоры, готовившиеся различными научными учреждениями на основании данных статистики) была еще более закрытой.

Формирование рыночных механизмов в аграрной сфере потребовало создания адекватной информационной среды, которая обеспечивала бы информационную поддержку бизнеса на всех стадиях производства и обращения, а также во всех областях деятельности. И товаропроизводителю, и покупателю нужны достоверные данные о других участниках рынка, возможных поставщиках и покупателях; о ценах, положении на товарных рынках и рынках капитала; об общей политической и экономической конъюнктуре не только в собственной стране, но и во всем мире; о перспективах развития науки и техники и их возможных применениях, о правовых условиях хозяйствования и т.д. Эта информация должна быть актуальной, объективной, надежной (достоверной), доступной, регулярной, исчерпывающей и охватывать максимальное количество рыночных сегментов. Например, в сельском хозяйстве должны быть известны объемы производства и реализации продукции, урожайность культур и продуктивность животных, спрос и предложение, цены и т.д. Естественно, для этого необходима дееспособная информационная служба, имеющая развитую инфраструктуру. В той или иной мере эту работу выполняют местные органы государственного управления, учреждения Росстата, отраслевые союзы и ассоциации, средства массовой информации, а также информационно-аналитические системы, размещенные в Интернете.

Чтобы выявить потенциал развития информационных служб регионального рынка, целесообразно более детально рассмотреть их основные функции. Соответствующие данные были собраны нами на примере рынка зерна Омской области (табл. 6.1). Для всех источников информации они включают следующие элементы: сбор исходных данных о предприятиях АПК, фермерах, хозяйствах населения; их обработка и анализ; публикация аналитической информации в том или ином виде (газеты и журналы, сборники, вестники, веб-сайты).

Для оценки достаточности информации, имеющейся у основных участников рынка, можно использовать опросы их сотрудников. Она может существенно различаться в хозяйствующих субъектах разного типа: крупных интегрированных системах; независимых

крупных предприятиях; субъектах малого предпринимательства. Соответствующие данные приведены в табл. 6.2 (использована та же 4-балльная шкала, что и ранее: «+» – удовлетворяется до 20% потребностей в информации; «++» – от 20% до 60%; «+++» – более

60%; «—» – информация отсутствует).

6.1. Функции источников информации регионального зернового рынка

Источники информации	Основные функции
Органы статистики	Обработка данных, полученных от организаций, КФХ, хозяйств населения. Выпуск статистических сборников, содержащих данные: о посевных площадях; процессах реализации зерна и его дальнейшем использовании; финансовых средствах, выделяемых из бюджета для поддержки товаропроизводителей; состоянии материально-технической базы и др.
Информационно-аналитические системы в сети Интернет	Аналитические сводки о состоянии и перспективах развития зернового рынка. Ценовой мониторинг. Прогнозы динамики мировых и российских цен. Маркетинговые исследования. Размещение информации в сети Интернет
Зерновой союз	Сбор и обработка данных о рынке зерна аналитической фирмой «ОГО». Выпуск источников периодической информации: вестников Зернового союза; справочников по торговле зерном; ежегодника Зернового союза. Проведение конференций, съездов, семинаров
Средства массовой информации	Оперативное информирование участников рынка о наиболее важных событиях. Аналитические статьи и обзоры (о состоянии рынка, достижениях НТП, изменениях в законодательстве, действиях правительства и т.д.). Размещение рекламы

Нетрудно видеть, что основные участники аграрного рынка в России не владеют нужной им информацией; даже крупным предприятиям доступны менее 60% необходимых сведений, а малый бизнес сплошь и рядом действует вслепую. Разумеется, это не может не сказываться на качестве принимаемых решений, приводит к удорожанию продукции, ее потерям, развитию теневой экономики. Поэтому в настоящее время наиболее актуальной задачей в данной сфере остается создание нормальных условий доступа всех хозяйствующих субъектов АПК к своевременной, качественной, надежной и не очень дорогой информации.

6.2. Уровень обеспеченности участников аграрного рынка информационными услугами

Источники информации

Участники рынка	Органы статистики	Информационно-аналитические системы в сети Интернет	Прогнозно-аналитические бюллетени отраслевых союзов	Средства массовой информации
Крупные интегрированные системы, имеющие собственную инфраструктуру	++	+	++	+
Самостоятельные крупные предприятия	++	+	++	+
Субъекты малого предпринимательства	+	—		+

Основные источники информации на аграрном рынке

Преимущества и недостатки различных источников информации

Информация на аграрных рынках поступает из разных источников, и для принятия правильных решений необходима ее критическая оценка. В частности, участники рынка должны знать, в чем состоят сильные и слабые стороны каждого из этих источников (табл. 6.3). Например, данные учреждений статистики сравнительно доступны и достоверны, но недостаточно оперативны (имеется большой разрыв между датой, к которой относится информация, и датой ее публикации); в них также отсутствует ряд важнейших показателей, характеризующих различные аспекты функционирования регионального рынка. Материалы, предлагаемые СМИ, оперативны и максимально доступны, но чаще всего основаны на тех же статистических сводках, не всегда достоверны и нередко тенденциозны.

Для участников зернового рынка большое значение имеют бюллетени и вестники Зернового союза, в которых содержатся подробные аналитические обзоры рыночной конъюнктуры, прогнозы урожайности зерновых культур, обширная ценовая информация и другие необходимые сведения оперативного характера. Помимо этого, Союз выпускает специальные справочники по торговле зерном, где имеется разнообразная информация по семеноводству, переработке, защите и перевозкам зерна, таможенному оформлению, биржевой торговле и т.д. К сожалению, большая часть этих сведений недоступна для основной массы продавцов и покупателей. Чтобы получить их, необходимо стать членом Зернового союза и оформить платную подписку на соответствующие издания.

6.3. Характеристика основных источников информации

Источники	Преимущества	Недостатки
-----------	--------------	------------

Органы статистики	Доступность информации для всех участников рынка Достоверность информации Взаимодействие с государственными органами власти	Практически отсутствует информация о ценах реализации зерна сельскохозяйственными организациями по различным каналам. Неточность количественного учета наличия и перемещения зерна и продуктов его переработки. Несвоевременность подготовки и публикации оперативной информации. Высокая стоимость статистических сборников.
Информационно-аналитические системы в сети Интернет	Предоставление любой информации по заказу Возможность получить платную информацию за любой период Максимальная оперативность, возможность своевременного отслеживания и реагирования на конъюнктуру рынка	Информация доступна лишь ограниченному кругу потребителей. Достоверную, оперативную и полную информацию можно получить только за плату. Бесплатный материал, размещаемый на сайте, дается в форме демо-версии и с отставанием на несколько месяцев
Зерновой союз	Регулярность и достоверность информации о положении на зерновом рынке. Предоставление скидок участникам союза: на сертификацию продукции; на оплату участия в конференциях и семинарах; на размещение рекламы в сборниках, издаваемых союзом	Информация предоставляется только участникам союза
Средства массовой информации	Всеобщая доступность. Оперативность	Отсутствие обширных аналитических обзоров Неточность, иногда тенденциозность информации Дублирование информации органов государственной статистики

Таким образом, приходится констатировать, что при действующей системе информационного обеспечения хозяйствующие субъекты аграрной сферы не владеют необходимой информацией, что резко снижает их конкурентоспособность и увеличивает трансакционные издержки (как по абсолютной величине, так и по удельному весу в конечной цене продовольственных товаров). Здесь лежит один из главных резервов совершенствования рыночной

инфраструктуры. Большой интерес в этом плане представляют информационно-аналитические системы, размещаемые в Интернете,

электронные рынки и биржи, другие специализированные сетевые продукты.

Интернет-ресурсы

В российском Интернете имеется очень мало ресурсов, относящихся к аграрному рынку; в основном это сайты крупных компаний или их объединений. Для удобства мы разделим их на две основные группы: крупные торговые площадки и специализированные информационно-аналитические системы. Торговые системы используются более активно, поскольку с их помощью участники зернового рынка могут перейти к длительному хранению зерна и продуктов его переработки.

Аналитические системы в первую очередь должны предоставлять информацию о посевных площадях, урожайности, динамике производства, уровне цен на продукцию, их прогнозной динамике, объемах покупок и продаж, экспорте и импорте. Чтобы ориентироваться на рынке, нужны сведения за разные временные периоды: оперативные (состояние рынка на момент начала и окончание торгов, данные за прошедший день), среднесрочные (ежедекадные и ежемесячные сводки) и долгосрочные (анализ рынка за 6 мес и более, прогнозы).

Наиболее важные сведения о российских интернет-ресурсах приведены в табл. 6.4; в ней указаны возможности доступа к основным параметрам рынка и временной разрыв между датой анализа и датой его размещения в сети.

Торговые интернет-системы

Крупнейшие зерновые интернет-биржи России – «Зерно онлайн» и МТС «Зерно» – имеют собственные информационно-аналитические системы. Тем не менее, их основной функцией является организация торговли, а предложение своим клиентам аналитической информации рассматривается как вспомогательная услуга. Практика подтверждает высокую эффективность сетевой торговли, позволяющих сократить время на поиск партнеров и оформление сделок, снизить транзакционные издержки, оптимизировать собственные операции и извлечь дополнительные доходы. Во всем мире электронная биржевая торговля получает все большее распространение.

На площадке «Зерно онлайн» возможны два варианта торговли: стандартным товаром в режиме переговорных сделок и нестандартным (специфическим) товаром в рамках интернет-аукциона на повышение или понижение цены. По данным самой системы, стартовавшей в конце апреля 2000 г., уже в первый месяц оборот этой

площадки достиг 200 тыс. долл. В дальнейшем число ее участников значительно возросло, причем половина из них – не посредники, а реальные потребители зерна (птицефабрики, мелькомбинаты, зерноводческие хозяйства России, Казахстана, Украины и др.). Аналогичным образом работает Межрегиональная торговая система «Зерно», в которой зарегистрировано уже более 800 участников.

6.4. Информационно-аналитические системы российского зернового рынка, размещенные в Интернете*

Система	Основные параметры зернового рынка				Разрыв между датой анализа и размещением на сайте, мес
	Посевные площади	Урожайность	Динамика и прогнозы производства	Объемы покупок и продаж	
Крупные торговые площадки, имеющие информационно-аналитический раздел					
Зерно онлайн www.online.ru	+ Д Б + С Б	+ Д Б + С Б	+ Д Б + Д Б	+ О** Б + О** Б	6 12
МТС «Зерно» www.mtszerno.ru					3 12
Специализированные информационно-аналитические системы					
Информзерно www.informzerno	+ **	+ **	+ **	+ **	8–12 (демо-версии)
АРИС www.aris.ru	+ Д Б	+ Д Б	+ Д Б		8–12 (демо-версии)
ИКАР www.ikar.ru	+ ОС ПБ	+ ОС ПБ	+ ОС ПБ		Данные только за 1999–2003 гг. (демо-версии)
ИАМ www.apkmarket.ru	+ Д Б	+ Д Б	+ Д Б		–
АПК-Информ www.apkinform.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П		–
OGO www.ogo.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П		–
СовЭкон www.sovecon.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П		–

Продолжение по горизонтали

Система	Основные параметры зернового рынка				Разрыв между датой анализа и размещением на сайте, мес
	Экспорт и импорт	Уровень цен на продукцию	Прогнозная динамика цен	Любая информация за любой период на заказ	
Крупные торговые площадки, имеющие информационно-аналитический раздел					
Зерно онлайн www.online.ru	+ С Б + С Б	+ С Б + О Б	—	+	6 12
МТС «Зерно» www.mtszerno.ru			—	+	3 12
Специализированные информационно-аналитические системы					
Информзерно www.informzerno	+ **	+ **	+ **	+	8–12 (демо-версии)
АРИС www.aris.ru	+ Д Б	+ ОСД П	+ ОСД П	+	8–12 (демо-версии)
ИКАР www.ikar.ru	+ П	+ ОС ПБ	+ ОС ПБ	+	Данные только за 1999–2003 гг. (демо-версии)
ИАМ www.apkmarket.ru	+ Д Б	+ Д Б	+ Д Б	+	—
АПК-Информ www.apkinform.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П	+	—
OGO www.ogo.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П	+	—
СовЭкон www.sovecon.ru	+ ОСД П	+ ОСД П	+ ОСД П	+	—

* Используются следующие обозначения: «+» – наличие информации, «–» – ее отсутствие; О – оперативная, С – среднесрочная, Д – долгосрочная информация; П – платный доступ, Б – бесплатный, «**» – только для зарегистрированных участников системы.

Торговля на интернет-биржах ведется по специально разработанным для них правилам. В отличие от развитых стран, где на зерновых

биржах в основном оперируют фьючерсными контрактами,

в России торгуют реальным товаром. Естественно, это создает трудности, так как, например, цена 1 т пшеницы зависит не только от ее сорта, но и от качества, вариантов поставки и т.д.

Главная цель интернет-бирж – привлечь к регулярной торговле элеваторы и крупных производителей (речь идет не о фермерах и рядовых СХПК, а о самых крупных зерновых хозяйствах). Элеваторы выполняют на зерновом рынке роль своего рода банков. Крупные зерновые хозяйства являются основными поставщиками зерна и одновременно центрами мелких субрегиональных рынков, поскольку скупают продукцию у мелких производителей, храня и отпуская зерно по мере необходимости.

Разумеется, биржевая электронная торговля не лишена и ряда недостатков. Несмотря на принятие Федерального закона «Об электронной торговле», регламентирующего права и обязанности ее участников, на практике эти нормы часто нарушаются: бывает обман со стороны продавцов, неплатежи со стороны покупателей, недогрузки товара и т.д. Электронные торговые площадки не предоставляют гарантий и не несут ответственности за качество товаров и услуг, выставляемых на торги. Отсутствует и страхование рисков, чем нередко злоупотребляют недобросовестные пользователи сетевых ресурсов. Все эти проблемы (информационное, техническое и юридическое обеспечение сделок, предоставление гарантий, организация денежных расчетов и т.д.) необходимо решать, иначе процесс развития интернет-торговли приостановится.

Аналитические разделы на сайтах интернет-бирж содержат не-мало полезной информации (анализ и обзоры внутреннего и внешнего зерновых рынков, данные по экспортно-импортным операциям, финансовые прогнозы, балансы зерна по регионам России, данные о посеве и уборке, прогнозы урожая и товарных запасов). Имеются и ссылки на предприятия-производители, хлебоприемные, мукомольные, крупяные и комбикормовые заводы. Однако, как правило, интернет-биржи не составляют аналитические отчеты самостоятельно, а сотрудничают со специализированными информационно-аналитическими системами, перечисленными во нижней части табл. 6.4. Так, например, биржа «Зерно онлайн» тесно сотрудничает с аналитическими центрами «OGO» и «СовЭкон», которые на различных условиях предоставляют ей аналитические материалы и ценовые обзоры. МТС «Зерно» в основном пользуется услугами агентства «Интерфакс» и информационной системы ИКАР.

Представленные на биржевых сайтах сведения имеют существенные изъяны. Во-первых, большой разрыв между датой составления отчета и его размещения на сайте (в среднем от 6 до 12 мес)

не позволяет клиентам использовать эти данные для принятия практически важных решений по производству, продаже или покупке зерна. Во-вторых, бесплатная прогнозная информация о ценах практически отсутствует, а фактические материалы даются в очень сжатом виде. Чтобы получать полные еженедельные аналитические обзоры и прогнозы конъюнктуры рынка, необходимо оформить подписку, стоимость которой довольно высока (на-пример за трехмесячную подписку на аналитические обзоры рынков от компании «OGO» на сайте «Зерно онлайн» придется заплатить 4100 руб.).

Аналитические интернет-системы

Во втором разделе табл. 6.4 представлены крупнейшие российские аналитические системы, работающие в Интернете и обслуживающие участников зернового рынка. К ним относятся информационно-аналитический центр «Информзерно», Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), система рыночной информации, созданная в рамках проекта АРИС, Институт аграрного маркетинга (ИАМ), а также системы «СовЭкон», «OGO», «АПК-Информ».

В аналитическом разделе сайта «Информзерно» содержится разнообразная информация – коммерческие цены на зерно и зернопродукты, аналитические обзоры зернового рынка, сведения о технических средствах и технологии послеуборочной доработки зерна, его хранения и переработки, нормативно-техническая документация, реклама и т.д. Доступ к ним возможен только после регистрации в системе.

Институт конъюнктуры аграрного рынка осуществляет прикладные и теоретические исследования мировой и отечественной агропродовольственной системы, в том числе анализ и прогнозирование российского аграрного рынка. При этом изучается вся вертикальная товарная цепочка – от поставки средств производства для сельского хозяйства до реализации продовольствия в розничной сети. Институт располагает собственной разветвленной сетью сбора и обработки оперативной рыночной информации. Маркетинговые и прогнозные исследования проводятся с использованием данных Госкомстата, МСХ РФ, ТК РФ и других информированных структур. Демо-версии аналитических отчетов можно получить в режиме открытого доступа, но реально значимые данные распространяется только по подписке.

Большой интерес для участников зернового рынка представляет сайт ИАМ, где можно получить все необходимые аналитические материалы оперативно и в полном объеме. Специалисты института тесно сотрудничают с государственными структурами, законодательными органами и отраслевыми союзами. В частности, ИАМ консультирует Минэкономразвития России, профильные комитеты Государственной

Думы и Совета Федерации, ряд посольств и ино-странных торговых представительств по вопросам развития и регулирования российского агропродовольственного рынка, а также реализует специальные проекты для частных заказчиков.

Системы «OGO», «АПК-Информ» и «СовЭкон» рассылают своим клиентам журналы и бюллетени с разнообразной аналитической информацией; их можно заказать по электронной почте. На сайте «СовЭкон» можно также бесплатно просмотреть ежемесячные аналитические данные об уровне цен, динамике производства и т.п., но в ограниченном объеме. Для получения полной версии отчетов необходимо оформить подписку на квартал.

Таким образом, относительно полную, надежную и оперативную информацию в российских информационно-аналитических системах можно получить только за немалую плату, в связи с чем она оказывается доступной лишь крупным компаниям. Бесплатная информация, размещенная в Интернете, не представляет большого интереса, так как содержит только устаревшие данные и в основном предназначена для рекламы платных услуг. Отметим как парадокс тот факт, что многие важные данные (например, прогнозы посевных площадей и урожайности зерновых культур, объемов производства зерна, балансов ресурсов и их использования в Российской Федерации), разрабатываемые службой экономических исследований Минсельхоза США, оперативно выкладываются на сайте этого ведомства (www.usda.gov), где их можно получить совершенно бесплатно.

Информационная система АРИС

Постановлением Правительства РФ № 1160 от 14 октября 1994 г. было предусмотрено «создание общенациональной рыночной сельскохозяйственной информационной системы, включающей сбор, обработку и распространение рыночной информации, имеющей отношение к сельскохозяйственной продукции и ресурсам». К 2009 г. она функционировала в 40 регионах страны в рамках проекта Аграрной российской информационной системы (АРИС). Это государственная служба, действующая на трех уровнях (федеральном, региональном и районном) и финансируемая из бюджета. Ее подразделения осуществляют сбор, обработку и распространение сведений, поступающих из районов, передают информацию на федеральный уровень, подготавливают и распространяют аналитические отчеты о состоянии аграрных рынков.

В районных отделах имеется необходимая компьютерная техника и программное обеспечение, а также ведется обучение репортеров, которые собирают и обрабатывают рыночную информацию. Сводные данные регулярно размещаются на сайте МСХ РФ в разделе

«Система информации о рынке» в разрезе субъектов РФ и федеральных округов (для иллюстрации в табл. 6.5 приведены данные о ценовом мониторинге по основным продовольственным товарам в Сибирском федеральном округе на начало второго полугодия 2009 г.).

6.5. Динамика цен производителей пищевой и перерабатывающей промышленности и потребительских цен на продовольственные товары по Сибирскому федеральному округу, руб. за 1 кг (л, дес)

Продукты	Средняя цена производителей				Изменение в отчетном периоде, %	Изменение к предыдущему периоду, %
	15.04.2008	15.05.2008	16.06.2008	01.07.2008		
Говядина I категории	115,42	121,63	118,08	119,68	101,4	102,5
Свинина II категории	121,22	124,26	120,27	118,38	98,4	98,3
Мясо кур I категории (включая бройлеров)	72,00	72,12	70,98	71,18	100,3	101,0
Окорочка куриные	77,96	82,52	81,39	80,69	99,1	99,4
Яйца куриные	...	...	...	2,26	...	...
Масло сливочное	137,70	139,23	143,82	142,72	99,2	100,8
Сыры твердые	...	159,33	...	...	99,1	97,1
Молоко сухое (жирностью 20–25%)	162,64	99,06	152,69	151,35	98,1	97,0
	106,87		98,98	97,11		
Молоко в пакетах (жирностью 3,2 %)	23,60	24,02	23,11	22,74	98,4	97,1

Продолжение по горизонтали

Средняя потребительская цена			Изменение в отчетном периоде, %	Изменение к предыдущему периоду, %
15.04.2008	15.05.2008	16.06.2008		

184,85 ...	189,41 ...	186,75 ...	99,6 ...	100,0 ...
96,59 87,00	96,91 88,25	95,81 87,87	99,0 98,9	99,5 98,3
40,36 155,69	39,67 158,96	37,19 160,58	99,7 99,3	98,2 100,5
224,85 ...	218,59 ...	215,74 ...	100,2 ...	98,5 ...
30,17	30,94	30,86	99,4	98,8

Продукты	Средняя цена производителей				Изменение отчетном периоде, %	Изменение к предыдущему периоду, %
	15.04.2008	15.05.2008	16.06.2008	01.07.2008		
Молоко разливное	...	...	...	...	...	...
Масло соевое	39,25	47,10	48,50	48,23	99,4	100,5
Масло подсолнечное фасованное	52,11	54,04	56,05	55,15	98,4	100,3
Масло подсолнечное разливное	45,84	46,96	49,56	49,77	100,4	103,0
Рис шлифованный	21,95	23,07	23,50	23,75	101,1	102,2
Крупа гречневая	17,65	18,62	18,04	17,96	99,6	97,9
Хлеб пшеничный	24,86	24,97	25,64	25,57	99,7	100,2
Мука пшеничная высшего сорта	13,48	14,03	13,69	13,63	99,6	98,3
Сахар-песок						
Картофель	18,19 ...	18,42 ...	18,14 ...	18,30 ...	100,9	99,3 ...

Продолжение по горизонтали

Средняя потребительская цена			Изменение отчетном периоде, %	Изменение к предыдущему периоду, %
15.04.2008	15.05.2008	16.06.2008		

22,36 55,42	22,99 57,14	23,18 58,00	100,7	100,3 99,3
63,22 53,02	66,24 56,49	69,53 59,10	99,6	101,9
31,69 27,09	32,67 27,52	34,46 27,73	101,4	100,7
28,71 21,42	29,30 21,61	30,07 21,84	99,8	104,8 98,7
25,19 20,32	25,11 21,01	25,39 21,95	102,9	100,0
			98,6 99,0	100,6
			99,7	100,8
			100,5	101,7
			101,1	

Эффективность рыночной информации

При оценке эффективности систем рыночной информации следует учитывать различные аспекты их воздействия на экономическую ситуацию в регионе и стране в целом.

Прежде всего, эти системы обеспечивают реальную возможность осуществления *арбитражных операций*. Арбитраж на товарном рынке – это покупка товара на одном рынке по низкой цене с последующей продажей на другом рынке по более высокой. Из экономической теории известно, что именно такие операции заставляют цены двигаться в направлении равновесия, обеспечивая реальную сбалансированность спроса и предложения. Но для этого все участники рынка должны обладать информацией о ценах в различных его сегментах. Если такая информация отсутствует, никакого выравнивания спроса и предложения не происходит. В случае асимметричной информации, когда одни участники рынка ею обладают, а другие нет, первые получают сверхприбыль, но балансирующего движения опять-таки не наблюдается.

До введения ценового мониторинга (1995 г.) цены на говядину, свинину, шерсть колебались в России в пределах даже небольших регионов в 2 раза и более. К 2008 г. различия в ценах существенно уменьшились – размах колебаний не превышал 30%. Таким образом, информационные системы создают возможность для участников рынка делать более рациональный выбор при покупке или продаже товаров, повышая его сбалансированность, а тем самым и эффективность производства.

Другое важное последствие распространения ценовой информации – создание условий для сбалансированного движения цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей. Это означает, что информационные системы способствуют формированию механизма ценового паритета.

Кроме того, система ценового мониторинга позволяет, накапливая

разнообразную информацию о ценах, более точно выявлять закономерности их движения. Это существенно повышает точность прогнозирования, дает возможность предсказывать межсезонные колебания цен, динамику спроса и предложения товаров на рынке.

Инфраструктура рынка товаров

Розничный рынок и его функции в воспроизводственном процессе

Структура и динамика развития розничной торговли

Рынок товаров может рассматриваться в различных аспектах: как сфера взаимодействия между производителями и потребителями; как место, где получает признание общественная значимость товара; как механизм, формирующий экономические стимулы к производству; как источник коммерческой информации. В конечном счете, все эти аспекты находят свое законченное выражение в торговле как самостоятельном виде деятельности. Торговля объединяет ряд функций (операций, процедур), обеспечивающих продажу товаров, соответствующих спросу потребителя, с целью получения прибыли в условиях меняющейся конъюнктуры.

Торговля, в свою очередь, может рассматриваться двояко: как форма товарного обмена и как отрасль инфраструктурного комплекса. Каждая экономическая категория при таком подходе имеет двойной смысл: как звено в системе общественного воспроизводства и как разновидность конкурентной деятельности.

В табл. 7.1 приведены данные об организациях и индивидуальных предпринимателях, занимающихся торговлей во всех ее видах; из нее видно, что преобладающая их часть работает в сфере розничной торговли. В рамках инфраструктуры АПК они участвуют в процессе товародвижения в роли продавцов, посредников, покупателей, выполняя функции, которые целесообразно рассмотреть более подробно.

7.1. Численность хозяйствующих субъектов в системе торговли (по состоянию на 1 января), тыс.

Вид деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
<i>Торговые организации</i>					
Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	38,1	44,0	52,1	56,3	55,4

Продолжение

Вид деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
В том числе:					
торговля автотранспортными средствами	10,1	12,6	15,0	16,9	16,4
техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств	12,5	13,1	15,1	15,5	15,2
торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями	11,0	13,6	16,8	18,5	18,7
розничная торговля моторным топливом	4,3	4,4	4,8	5,0	4,7
Оптовая торговля (кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами), включая торговлю через агентов	389,8	398,6	460,0	462,3	417,3
В том числе оптовая торговля:					
через агентов (за вознаграждение или на договорной основе)					
сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	64,1	65,5	71,6	66,3	54,3
пищевыми продуктами (включая напитки) и табачными изделиями	7,1	7,9	9,2	10,2	10,0
непродовольственными потребительскими товарами	52,9	55,1	59,5	56,2	47,5
несельскохозяйственными промежуточными продуктами, отходами и ломом	48,2	57,4	69,9	73,8	70,9
из нее: торговля топливом	50,5	60,2	73,0	82,4	83,8
машинами и оборудованием					
Розничная торговля, ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	10,4	11,7	13,2	13,3	12,6
	24,6	30,2	36,3	40,4	41,7
В том числе:	129,0	133,3	182,5	169,8	178,9
в специализированных магазинах:					
пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями					
фармацевтическими, медицинскими, косметическими и парфюмерными товарами	18,1	19,5	38,8	33,6	41,3
прочая розничная торговля					
в неспециализированных магазинах	13,2	12,8	13,4	13,4	12,9

Вид деятельности	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
вне магазинов	3,6	4,2	5,2	5,3	5,2
ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	4,8	4,4	4,5	4,3	4,0
<i>Индивидуальное предпринимательство в розничной торговле</i>					
Число индивидуальных предпринимателей, тыс.	1080,0	1437,4	1525,8	1695,1	1742,6
Число розничных рынков, тыс.	6,4	5,8	5,9	3,9	3,7
Число торговых мест на рынках, тыс.	969,6	1214,1	1203,2	1051,2	1021,6

Функции розничной торговли продовольствием

Розничная торговля замыкает цепь движения товара от производителя к потребителю. Ее осуществляют магазины, другие торговые организации, предприятия общественного питания и сервиса. Она представляет собой завершающее звено в системе торговли, работая непосредственно с конечным потребителем товаров и услуг.

Значительную долю в обороте розничной торговли занимают продукты питания (табл. 7.2), причем по всем основным их видам в 2000-е годы наблюдалась положительная динамика объемов реализации.

7.2. Реализация продуктов питания в России, тыс. т

Вид продукции	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Мясо и птица	3032	3108	2865	4804	4910	5152	5523
Изделия колбасные	1568	1413	1440	2211	2382	2515	2551
Масло животное	556	473	388	476	492	493	508
Масла растительные	420	427	571	1013	1078	1175	1268
Яйца (млрд шт.)	27,5	19,5	21,6	28,2	31,3	32,2	33,4
Сахар	2612	2585	2623	2984	2924	2980	2950
Хлебопродукты*	16,2	13,8	12,9	13,8	14,4	14,5	14,2
Картофель	4657	4840	5560	7640	7693	8486	8638
Овощи	5427	6051	6228	8062	8804	9499	10335
Плоды и ягоды (включая виноград)	2850	2610	2567	3982	4416	5008	5568

* Мука, крупа, хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, млн т.

Экономические функции розничной торговли многообразны. Прежде всего, она выступает как посредник между производителями и оптовыми торговцами, с одной стороны, и массой конечных потребителей – с другой. Далее, формируя товарные запасы, она обеспечивает синхронизацию ритмов производства и потребления (это позволяет, в частности, производителям товаров получать выручку более равномерно, независимо от времени их фактической реализации потребителю).

Очень важно, что через систему маркетинга розничная торговля влияет на решения об объемах выпуска продукции. Постоянно контактируя с потребителем, анализируя его запросы и платежеспособность, торговые компании дают производителям важнейшую информацию о состоянии рынка. Через рекламную деятельность они влияют на приоритеты покупателей, на объемы продаж того или иного товара. Они также способствуют конкуренции производителей, поскольку имеют возможность сопоставлять предложения поставщиков и «голосовать» за них, приобретая тот или иной товар для реализации. Эта конкуренция, в свою очередь, приводит к улучшению качества выпускаемой продукции, снижению издержек и розничных цен. Стимулируя производство и сбыт нужной конечному потребителю продукции, торговые организации оказывают существенное влияние на эффективность рыночной экономики в целом.

Основные *коммерческие функции* розничной торговли – маркетинговые исследования, формирование товарного ассортимента, закупка товаров, управление запасами, реклама товаров и услуг. К ее основным *технологическим функциям* относится: прием товаров по количеству и качеству; хранение товаров и тары; размещение и выкладка товаров в торговом зале; их подготовка к продаже, фасовка и упаковка; непосредственный отпуск покупателю.

Состав функций, выполняемых конкретными предприятиями розничной торговли, зависит от многих факторов – их размера, типа, технического оснащения, места расположения, наличия подъездных путей и стоянок для автомобилей, внутреннего оформления, времени работы и т.д.

Торговые организации и формы розничной торговли

С началом рыночных реформ в России появилось много новых типов торговых организаций, гораздо более разнообразными стали и формы розничной торговли; далее в сжатом виде будет рассмотрена их специфика.

Хозяйственная ассоциация – это вид договорного объединения, практически не ограничивающий экономическую свободу предприятий-участников; они могут относиться к любой формой собственности. Их главная задача – защита прав своих членов. В розничной торговле существуют как региональные, так и межрегио-

нальные ассоциации (например, ассоциации городских университетов, региональные ассоциации универмагов и др.).

Торговый дом – коммерческая организация, осуществляющая торговлю потребительскими товарами или средствами производства, закупаемыми за счет собственных и привлеченных средств, выставляемыми для реализации юридическими и физическими лицами, либо изготовленными на предприятиях, входящих в состав торгового дома. Эти организации чаще занимаются обслуживанием внутреннего рынка, выполняя на нем функции оптовой и розничной торговли. Современные торговые дома обычно имеют складские площади, собственный транспорт и осуществляют полный комплекс торгово-закупочных операций (в том числе по импорту); иногда они также работают с ценными бумагами.

Значительная часть (более трети) *совместных предприятий* действует в сфере сервиса и розничной торговли. Обычно их ассортимент достаточно узок и отражает непосредственные интересы иностранного участника предприятия.

Магазины, в зависимости от ассортимента, подразделяются на специализированные, универсальные и магазины товаров повседневного спроса. Специализированные магазины, в свою очередь, классифицируют по основной категории товаров (книги, компьютерная техника и т.д.). Главное их преимущество – то, что покупатель, пришедший в такой магазин, уже заранее настроен на приобретение товара определенного вида, то есть психологически более готов к покупке, чем посетитель супермаркета.

Главное достоинство *магазинов самообслуживания* – большой выбор товаров и возможность для покупателей внимательно их рассмотреть и оценить. Эта форма торговли особенно привлекательна для тех, кто готов самостоятельно заниматься поиском, сравнением и отбором товаров для покупки. В одних магазинах самообслуживания клиенты полностью предоставлены самим себе (после самостоятельного отбора товаров они оплачивают их через кассу), в других предусматривается участие продавцов (которые выступают в роли консультантов, предоставляя покупателям дополнительную информацию о свойствах товаров, давая им различные советы и рекомендации и т.п.). Различают торговые предприятия с ограниченным или полным обслуживанием; в первом случае продавец может при необходимости помочь покупателю найти конкретные товары либо дать какие-то рекомендации, во втором – в его обязанности входит сопровождение покупателя на всех этапах их поиска, сравнения и отбора для покупки. Разумеется, эти дополнительные услуги будут увеличивать торговые издержки, что неизбежно отразится на цене конечной реализации.

Традиционные магазины используют в качестве основного метода работы «торговлю через прилавок». Продавец здесь находится в непосредственном контакте с покупателем и выполняет весь ком-

плекс услуг по его обслуживанию – от показа товаров и предоставления информации о них до проведения расчетов, упаковки и выдачи покупок. Привлекательность такого магазина основывается на трех главных элементах: широкая известность; реклама, призванная ее поддерживать; оформление оконной витрины и выкладка товаров. При удачном сочетании указанных факторов у покупателей формируется устойчивое желание посещать именно этот магазин.

Как правило, традиционным способом торгуют продовольственными и непродовольственными товарами повседневного спроса, а также ювелирными изделиями.

Магазины по сниженным ценам, как правило, имеют собственную (и довольно разнообразную) клиентуру. Обычно они закупают у производителей или оптовых торговцев со значительной скидкой партии товаров, не имевших коммерческого успеха, вытесненных более модными новинками и т.п., и благодаря этому могут продавать их по ценам ниже обычных.

Магазины-склады также ведут торговлю по ценам ниже обычных, но источник экономии здесь другой: отсутствие ряда трудоемких операций по погрузке, разгрузке и выкладке товара, а также дополнительных услуг, оказываемых продавцами. Чаще всего они размещаются на окраинах крупных городов, где плата за арендуемые площади значительно ниже, чем в центре. Естественно, это создает определенные неудобства для покупателей, но они вполне окупаются более низкими ценами. Нередко при этом используется механизм *торговли по образцам*, когда на сравнительно небольшой площади торгового зала выставляются образцы товаров в достаточно широком ассортименте, чтобы покупатели самостоятельно (или с помощью продавца) могли с ними ознакомиться.

Интернет-торговля – это разновидность торговли по предварительным заказам, которые раньше принимались по телефону, непосредственно в магазине, по месту работы или на дому у покупателя. Расчет может осуществляться путем предварительной оплаты в кассе магазина, почтовым или банковским переводом, а также путем оплаты стоимости товаров в момент их получения наличными или банковской картой. Интернет резко расширил возможности данного вида торговли, поскольку теперь покупатели могут совершать комплексные покупки с минимальными затратами времени не отходя от домашнего или офисного компьютера в любое удобное для них время.

В условиях жесткой конкуренции перед розничными предприятиями постоянно стоит вопрос о расширении сбыта, росте объемов продаж. Для

этого они должны сами приближаться к покупателю, избавляя его от необходимости идти в магазин, чтобы выбрать товар, приобрести его и доставить домой. Такому стремлению отвечают различные формы немагазинной продажи: торговля по каталогам, заказ по почте, информационные рассылки, продажа на до-

му, разъездная торговля, продажа на рынках и через торговые автоматы.

Торговля по каталогам предполагает предварительный отбор товара покупателем, который может заказать его затем по телефону, через Интернет или в демонстрационном зале (такие залы имеются у большинства фирм, торгующих по каталогам). Ее главные преимущества – экономия на накладных расходах при продаже больших партий товара, относительно устоявшийся ассортимент (мебель, хозяйственные и строительные товары, меха и др.), большое число потенциальных покупателей.

Заказ по почте, по существу, представляет собой разновидность торговли по каталогу, поскольку ему практически всегда предшествует реклама товара или объявление в средствах массовой информации. Способ оформления заказа (обычная почта, e-mail, телефон и т.д.) принципиального значения не имеет. Наиболее распространена такая форма торговли при продаже книжных изделий, компакт-дисков, лекарственных средств.

Информационные рассылки – удобная форма оповещения потенциальных клиентов о новых товарах. Этот способ раньше в основном использовался при реализации товаров производственного назначения (сырья, технологии, оборудования) постоянным заказчиком, но с развитием интернет-торговли успешно внедряется и в нишу потребительского рынка.

Торговля на городских и сельских рынках, базарах, ярмарках имеет ряд преимуществ перед магазинной: здесь ниже удельные издержки обращения, шире потенциальный круг покупателей и т.д. Кроме того, в них могут принять участие торговцы самого разного профиля – от крупных компаний до мелких частных предприятий и индивидуальных ремесленников.

Ярмаркой принято называть периодические крупные торги (как правило, связанные с давней традицией), проводимые с участием торговых фирм, предприятий-изготовителей, индивидуальных производителей, фермеров и др. *Базары* – периодические торги, организуемые торговыми фирмами и сельскохозяйственными производителями (в основном в предпраздничные дни).

Для всех этих форм торговли важное значение имеют организация территории (удобное размещение павильонов, ларьков, киосков, прилавков); подбор ассортимента товаров; проведение культурных

мероприятий, привлекающих широкую публику; организация работы транспорта.

Через *торговые автоматы* осуществляется продажа товаров повседневного спроса, имеющих небольшие размеры и невысокую цену (сигарет, холодных и горячих напитков, кондитерских изделий, печатной продукции и др.). Они позволяют организовать круглосуточную торговлю, приблизить товар к покупателю, увеличить розничный товарооборот и ускорить оборачиваемость средств.

Инфраструктура потребительского рынка сейчас интенсивно развивается во всех регионах России. Кроме перечисленных выше формирований необходимо отметить также маркетинговые центры, транспортные службы, центры коммерческой информации, службы предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания. Постепенно создается современная складская и торговая сеть, расширяется круг сервисных и консультационных услуг, в Интернете функционирует все больше информационных систем. Эти преобразования, открывая новые возможности для продавцов и покупателей, интенсифицируют рыночный обмен, повышают эффективность обращения товаров и услуг.

Оптовый рынок

Оптовое звено торговли оказывает услуги как производителю, так и розничному торговцу; в результате его деятельности товар приближается к потребителю, но еще не попадает в сферу личного потребления. Главная задача на данном этапе товародвижения – регулировать предложение в соответствии со спросом. Оптовая торговля имеет для этого достаточные возможности, поскольку в ней концентрируется преобладающая часть товарных ресурсов. Таким образом, она может активно влиять как на сферу производства, так и на розничную торговлю, а через нее – на параметры потребления.

Предприятия оптовой торговли освобождают производителей от необходимости создавать собственную сбытовую сеть, которая требует крупных инвестиций (в материальную базу торговли, рекламу, транспорт, складское хозяйство и др.). Кроме того, они могут оказывать производителям и покупателям разнообразные услуги, связанные с заключением и реализацией коммерческих сделок, – от поиска партнера и составления контракта до гарантийного и послепродажного обслуживания.

Основные данные о развитии российской оптовой торговли приведены в табл. 7.3, 7.4. Из них видно, что общий оптовый оборот в 2000-е годы неуклонно рос и превысил в 2008 г. 32 трлн руб. В сопоставимых ценах темпы его роста заметно снизились к концу

рассматриваемого периода, что можно считать предвестником надвигающегося кризиса.

Предприятия оптовой торговли постоянно изучают рынок с целью поиска альтернативных источников закупок. Углубляя связи с поставщиками, они способствуют увеличению объемов производства и расширению ассортимента производимых товаров; параллельно они пытаются создать новые рынки сбыта и интенсифицировать деятельность старых. Таким образом, оптовые торговцы объективно вынуждены выполнять роль эксперта по состоянию региональных рынков, поскольку от этого зависит их собственное

благополучие. Они информируют потребителей обслуживаемых территорий о складывающейся конъюнктуре, появлении новых товаров и услуг, одновременно снабжая своих поставщиков сведениями об изменениях в потребительском спросе. Так формируется эффективная экономическая структура, успешно осуществляющая распределение разнообразных и конкурирующих между собой товаров и услуг.

7.3. Оборот оптовой торговли в Российской Федерации

Показатели	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Оборот оптовой торговли – всего:						
млрд. руб.	4257	11 423	15 626	19 922	25 309	32 146
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	144,5	114,3	114,8	110,3	115,4	103,3
В том числе без торговли автотранспортными средствами и мотоциклами						
млрд. руб.	3134	9171	11 008	14 758	19 605	24 926
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	154,8	112,5	100,7	116,0	120,6	103,4

Оптовая торговля имеет ряд особенностей, качественно отличающих ее от розничной. Ее покупателями (наряду с розничными торговцами) являются промышленные, сельскохозяйственные и другие предприятия производственной сферы. Предприятия оптовой торговли в основном оперируют с крупными партиями товара, и поскольку он не поступает конечному потребителю, он может перепродаваться неоднократно.

Существуют две формы движения товаров из сферы производства в розничную сеть: транзитная и складская. При *транзитной форме*

товар поступает в розницу по схеме: производственное предприятие – магазин, минуя склады оптовых организаций. Так обычно поставляют товары, не требующие подсортировки или производимые и потребляемые на месте (хлеб и хлебобулочные изделия, скоропортящиеся продукты и т.д.). Транзитная форма завоза в данном случае экономически целесообразна и оправдана.

Складская форма товародвижения широко используется для товаров сложного ассортимента (одежда, обувь, ткани, галантерея и др.), требующих подсортировки, комплектации торгового ассортимента, а следовательно, создания значительных складских запасов.

³

7.4. Объемы продаж и запасов отдельных видов товаров в организациях оптовой торговли

Товары	Продажи				Запасы (на конец года)			
	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.*	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.*

Прокат черных металлов, млн т	5,4	7,6	11,7	7,6	0,2	0,7	1,2	1,0
Стальные трубы, млн т	1,1	3,6	4,5	2,6	0,1	0,1	0,2	0,1
Цемент, млн т	3,8	5,5	5,2	4,0	0,08	0,1	0,1	0,1
Шины, млн шт.	9,3	20,1	38,6	28,2	0,4	1,6	3,1	3,7
Грузовые автомобили (включая шасси), тыс. шт.	56,8	226	279	211	1,7	6,1	6,8	8,3
Легковые автомобили, тыс. шт.	255	849	1177	673	10,8	29,3	47,1	50,3
Минеральные удобрения, млн т д.в.	1,1	2,1	3,1	1,3	0,03	0,07	0,2	0,1
Бумага, тыс.т	234	275	326	70,2	14,9	8,2	10,6	2,5
Картон, тыс.т	202	121	251	20,5	0,8	3,1	10,7	1,2
Деловая древесина, млн м	9,4	16,0	26,9	15,6	0,1	0,5	0,7	0,1
Мясо и птица, тыс. т	347	686	1075	937	12,6	46,3	35,9	27,8
Колбасные изделия, тыс. т	83,5	435	670	552	2,8	4,1	6,3	4,7
Сахар, млн т	6,6	2,8	3,1	2,1	0,2	0,2	0,2	0,1
Мука, млн т	1,3	1,2	1,3	0,4	0,1	0,06	0,07	0,03
Крупа, тыс. т	375	662	753	266	23,0	36,8	43,5	16,3
Макаронные изделия, тыс. т	128	289	325	118	43,3	15,8	21,9	6,1
Товарная пищевая рыбная продукция (без рыбных консервов), тыс. т	372	513	493	136	15,7	41,8	41,2	9,4

* Без субъектов малого предпринимательства и других организаций со средней численностью работников до 15 человек.

Издержки и прибыль в оптовой торговле зависят прежде всего от скорости оборота (времени между закупной партией товара и ее продажей), а также от стоимости товаров, наличия или отсутствия

дополнительных услуг, эффективности производства, уровня конкуренции.

Функции оптовой торговли многообразны, но самые главные из них – закупка (заготовка) товаров, их складирование, контроль качества и сбыт. Закупая товар в больших количествах, оптовое

предприятие тем самым устраняет неудобства, связанные с территориальной рассредоточенностью производителей. Так, сельскохозяйственным организациям было бы крайне сложно выходить на рынок без помощи оптовика-заготовителя, который освобождает их от несвойственных им функций (транспортировки товаров на большие расстояния и др.).

Как уже отмечалось выше, оптовики работают с крупными партиями товара. Сначала их размещают на складе, а затем по мере необходимости формируют мелкие партии, осуществляют расфасовку, упаковку и перепродажу розничным торговцам. Действуя так, предприятия оптовой торговли регулируют товарные потоки, синхронизируя процессы производства и потребления материальных благ. Кроме того, они берут на себя расходы и финансовые риски, связанные с созданием товарных запасов.

Как правило, в оптовой торговле действует жесткая система контроля качества. Тем самым она выполняет роль заслона против проникновения в розничную сеть недоброкачественной продукции, произведенной в промышленности или сельском хозяйстве.

Оптовики поставляют розничным торговцам товары в том виде, который отвечает их запросам, то есть мелкими партиями и в достаточном ассортименте, а также осуществляют их транспортировку. Широкий набор товаров, предлагаемых конечному потребителю, возможен лишь благодаря их отбору с оптовых складов. Система оптовой торговли также значительно сокращает общие транспортные расходы, связанные с доставкой товаров от производителей к потребителям, так как для крупных партий товара удельные транспортные расходы гораздо ниже, чем для мелких.

Структура и формы оптовой торговли

Участники оптовой торговли

Успешное функционирование предприятия в условиях рынка определяется не столько его типом, сколько коммерческой активностью, способностью к быстрой адаптации, к упреждающей реакции на негативные изменения окружающей среды. В сфере торговли такая активность и определяет в конечном счете конкурентоспособность фирмы.

Предприятия оптовой торговли специализируются на закупке товаров, их продаже со складов и оказании сопутствующих услуг. Они различаются в зависимости от выполняемых функций – одни

ограничиваются налаживанием контактов с системой розничной торговли или используют сеть торговых агентов, другие осуществляют

также закупку товарных партий, транспортировку товаров, а иногда и их доставку потребителям. Основные их разновидности – оптовые организации производителей, коммерческие оптовые предприятия (дистрибьюторы), торговые агенты и брокеры.

Производители создают собственные оптовые организации в тех случаях, когда считают возможным и целесообразным осуществлять реализацию продукции самостоятельно. Такие организации (оптовые конторы) могут размещаться либо на самом предприятии, либо вблизи рынка сбыта. В некоторых случаях создаются филиалы, занимающиеся не только продажей, но и хранением продукции. Оптовая деятельность производителей практикуется в основном при сбыте дорогостоящих или уникальных товаров (в автомобиле-строении, точном машиностроении и т.д.).

Коммерческие оптовые предприятия (дистрибьюторы) осуществляют торговлю от своего имени на основе договоров, заключаемых ими как с продавцами, так и с покупателями. Они сами изучают рынок, устанавливают цены и при необходимости обеспечивают торговый кредит. Как правило, дистрибьюторы имеют развитую складскую сеть, что позволяет им накапливать широкий ассортимент товаров, хранить их в зависимости от оптимальных сроков поставки и обеспечивать предпродажный сервис.

Иногда оптовые предприятия, принадлежащие разным фирмам, группируются на одной территории, создавая оптовые центры. Такая пространственная конфигурация позволяет снизить затраты на инфраструктуру, поднять эффективность работы транспорта (за счет организации рациональных грузопотоков), более полно загрузить мощности совместных служб и предприятий, выполняющих заказы нескольких фирм, входящих в оптовый центр.

На товарном рынке действуют также оптовые магазины – торговые предприятия, реализующие товары в широком ассортименте относительно небольшими партиями, преимущественно мелким и средним потребителям производственной и непроизводственной сферы. Размеры товарных партий у них больше, чем в розничной сети, но меньше, чем у типичного предприятия оптовой торговли. При расчетах могут использоваться как безналичные, так и наличные средства. Как правило, они не осуществляют закупок самостоятельно, а получают необходимые товары со складов сбытовых организаций.

Агенты и брокеры, в отличие от других участников оптовой торговли, не приобретают права собственности на товар, с которым работают. Они лишь содействуют сбыту чужого товара, получая определенный процент от оборота или фиксированное комиссионное вознаграждение. При этом агенты обслуживают конкретные фирмы (клиентов) на постоянной, а брокеры – на временной осно-

ве. Они дают возможность производителю или поставщику увеличить сбыт своей продукции, не выходя на рынок самостоятельно, заранее ограничить издержки сбыта определенным процентом от стоимости товара, воспользоваться услугами профессиональных торговых работников.

В настоящее время в российской оптовой торговле лидирующее положение занимают коммерческие оптовые предприятия, а торговая деятельность производителей, агентские и брокерские услуги развиты слабо. Объясняется это главным образом особенностями приватизации системы оптовой торговли, в результате которой они смогли наладить поиск потенциальных клиентов, расширить ассортимент предоставляемых услуг, получить преимущества в конкурентной борьбе.

Формы оптовой торговли

Широкое распространение в России получили такие формы организации оптовой торговли, как конкурентные торги, аукционы, оптовые ярмарки, бартерные сделки, товарные биржи. Отличительная черта *конкурентных торгов* – наличие нескольких продавцов и одного покупателя; при этом потенциальные продавцы в письменном виде указывают предлагаемые ими условия покупки, характеристики товаров и услуг, а покупатель выбирает наилучшее предложение. В данном случае имеет место типичная рыночная ситуация конкуренции продавцов; она часто возникает при заключении договоров строительного подряда или сделок на поставку машин и оборудования.

Аукционная торговля – способ реализации товара, который предполагает наличие многих покупателей и одного или нескольких продавцов, что дает последним возможность получить максимальную прибыль, используя конкуренцию покупателей. Очень часто сам продавец в аукционе не участвует, а доверяет продажу товара посреднической фирме, профессионально занимающейся этим видом торговли.

На аукционах могут предлагаться как большие партии товаров, так и отдельные изделия. Все они должны иметь индивидуальные особенности, так что даже одинаковые по назначению товары не являются здесь взаимозаменяемыми (различаются их качество, внешний вид, сорт и т.д.). Типичные предметы торга на аукционах – пушнина, меха, чай, табак, цветы, тропические породы леса, лошади и др.

Оптовые ярмарки широко используются для реализации новых видов продукции. В них нередко участвуют производственные предприятия, оптовые посредники, кооперативные организации,

частные фирмы. Выставляемые на ярмарках товары отличаются многообразием характеристик, поэтому для их продажи требуются личные контакты изготовителей и потребителей, детальное озна-

105

комление с образцами продукции. Сделки заключаются на реальный товар, нередко в условиях острой ценовой и научно-технической конкуренции.

При наличии прямых контактов между компаниями-производителями и непосредственными потребителями их продукции возможен *бартерный товарообмен*. В 1990-е годы, в условиях массовых неплатежей, он получил в России широкое распространение. Сейчас доля бартерных сделок в общем товарообороте невелика, но в некоторых ситуациях такой метод реализации продукции оказывается вполне эффективным.

Товарная биржа – форма организации торговли по заранее установленным правилам. Для нее характерны регулярность проведения операций в определенном месте, унификация основных требований к качеству товара, условиям и срокам поставки, ведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов, заключение сделок с поставкой товара как со склада, так и в будущем. Естественно, что в таких условиях уровень конкуренции очень высок как среди продавцов, так и среди покупателей.

Каждый участник торгов преследует свои цели: производитель – реализацию собственной продукции, потребитель – обеспечение себя необходимыми товарами, торговец – их выгодную перепродажу. Объектами биржевой торговли могут быть только качественно однородные, взаимозаменяемые товары массового спроса, обладающие стандартизованными легко измеримыми признаками. В основном это сырье и продовольствие: нефть, зерно, хлопок, сахар, кофе, скот, растительное масло и др.).

Рынок средств производства

В ходе рыночных реформ в России была ликвидирована централизованная система распределения материально-технических ресурсов и прикрепления их потребителей к поставщикам. Каждое предприятие получило реальную возможность приобретать их исходя из своих потребностей в пределах имеющихся финансовых средств. Таким образом, в стране стал формироваться рынок средств производства, базирующийся на принципах эквивалентного обмена, управляемый обычными рыночными регуляторами – платежеспособным спросом, предложением, ценами, конъюнктурой и т.д.

Для обозначения группы товаров, реализацией которых ранее

занимались органы материально-технического снабжения, используется несколько терминов: средства производства, материально-технические ресурсы, продукция производственно-технического назначения. Ф. Котлер называет их товарами промышленного назначения, что подчеркивает основное направление их использования (производственное). В принципе это верно, но все же данный

термин слишком узкий, так как ограничен лишь одной отраслью. Например, строительные материалы, водо- и газопроводные трубы, бензин, дизельное топливо, автомобильные покрышки используются не только в промышленности, но также в сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте и даже в домашнем хозяйстве. Поэтому в дальнейшем мы в основном будем употреблять выражение «средства производства».

Товары данной группы в первую очередь подразделяются на предметы и средства труда. Предметы труда подвергаются обработке в процессе производства; среди них, в свою очередь, можно выделить сырье и материалы. Сырьем обычно называют природные продукты, прошедшие минимальную обработку – сельскохозяйственную продукцию (зерно, сахарную свеклу, скот и т.д.), сырую нефть, другие полезные ископаемые. К материалам относят продукты последующей переработки сырья: прокат, трубы, нефтепродукты, химикаты, строительные материалы и др.

Промежуточное положение между предметами и средствами труда занимают комплектующие изделия; для одних предприятий это готовая продукция, для других – средство комплектации более сложных изделий. К товарам данной группы относятся, например, карбюраторы, моторы, шины, отливки и т.д.

Средства труда – это материальные элементы производства, при помощи которых человек воздействует на предметы труда. К ним относятся рабочие машины (станки, аппараты, механизмы), передаточные устройства, транспортные средства, оборудование для хранения продукции, измерительные приборы.

В состав средств производства входят также стационарные объекты производственного назначения (здания, сооружения, дороги и др.); некоторые из них могут быть (полностью или частично) предметом купли-продажи.

В начале 1990-х годов рынок средств производства и его инфраструктура развивались в основном стихийно: появилось множество магазинов, посреднических фирм, бирж и других формирований. В дальнейшем при разработке программных документов в экономической области государство стало уделять большее внимание развитию рыночной инфраструктуры в целом, ее отдельных элементов и подсистем. Так, постановлением Правительства РФ № 936 от 3 августа 1996 г. была одобрена концепция комплексной

программы развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы. В ряде законодательных актов уточнялись функции, предмет деятельности и порядок налогообложения субъектов рыночной инфраструктуры, затрагивались другие важные вопросы их функционирования.

В аграрном секторе объем поставок технических средств в основном определяется уровнем развития материально-технической базы отрасли; соответствующие данные приведены в табл. 7.5.

7.5. Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях России (на конец года, тыс. шт.)

Вид техники	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
Тракторы	1290,7	746,7	480,3	405,7	364,4
Плуги	460,3	237,6	148,8	121,2	106,3
Культиваторы	541,6	260,1	175,5	153,4	138,4
Сеялки	582,8	314,9	218,9	178,7	159,0
Комбайны:					
зерноуборочные	370,8	198,7	129,2	107,7	95,9
кукурузоуборочные	10,0	4,4 59,6	2,2 33,4	1,5 26,6	1,3
кормоуборочные	120,1	10,0	4,5 1,8	3,7 1,3	24,0
картофелеуборочные	30,9	3,2	7,2	5,3	3,4 1,1
льноуборочные	8,5	12,5			4,2
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	24,7	98,4	63,9	53,8	
		32,4	28,7	49,2	
Косилки	208,2	44,0	46,9	37,6	27,2
Пресс-подборщики	79,5	85,2	8,6	6,7	33,3
Жатки валковые	218,7	19,2			6,0
Дождевальные и поливные машины и установки	69,5	34,3	19,7	17,9	
					17,4
Разбрасыватели твердых минеральных удобрений	111,3				
Машины для внесения в почву органических удобрений:			10,9	8,8 4,7	
твердых	80,0	22,0	5,8	24,5	7,6 4,3
жидких	38,6	12,1	24,6	39,8	24,4
Опрыскиватели и опыливатели тракторные	88,6	32,5	50,3		36,2
		88,7			
Доильные установки и агрегаты	197,5				

За рассматриваемый период машинно-тракторный парк в сельском хозяйстве значительно сократился, что объясняется в первую очередь резким спадом производства в 1990-х годах и недостатком финансовых ресурсов в отрасли. Заметно ухудшились также показатели обеспеченности предприятий основными видами сельскохозяйственной техники (табл. 7.6).

Глубокий спад в сельском хозяйстве привел к резкому сокращению спроса на технику и производственные услуги. В то же время в рассматриваемый период на российском аграрном рынке появи-

лись новые, гораздо более производительные машины (в основном импортные), спрос на которые постепенно увеличивается.

7.6. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций России тракторами и комбайнами (на конец года)

Показатели	1992 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
Число тракторов на 1000 га пашни, шт.	10,8	7,4	5,5	5,1	4,8
Нагрузка пашни на 1 трактор, га	92	135	181	197	210
Число комбайнов на 1000 га посевов соответствующих культур, шт.:					
зерноуборочных	6,2	5,1 8,3	3,9 4,7	3,4 1,6	3,2 1,2
кукурузоуборочных	14,8	45,7	32,3	25,2	23,3
картофелеуборочных	33,4	32,2	21,6	21,4	18,6
льноуборочных	26,5	16,1	10,8	6,1	6,4
Число свеклоуборочных машин (без ботвоуборочных) на 1000 га посевов сахарной свеклы, шт.	16,7				
Нагрузка посевов (посадок) соответствующих культур, га:					
на 1 комбайн:					
зерноуборочный		198	253	291	317
кукурузоуборочный	160 67	120 22	215 31	629 40	846 43
картофелеуборочный	30 38	31 62	46 93	47 165	54 156
льноуборочный	60				
на 1 свеклоуборочную машину (без ботвоуборочных)					

Оптовую торговлю средствами производства осуществляют крупные фирмы (по объему операций, капиталу, количеству занятых). Многие из них работают также на потребительском рынке,

оказывают юридическим и физическим лицам консалтинговые, маркетинговые, информационные и другие услуги, развивают внешнеэкономическую деятельность. Субъекты рынка широко пользуются платной технической и коммерческой информацией, предоставляемой соответствующими фирмами. Многие информационные банки содержат полезные сведения о российских предприятиях: адресные реквизиты, производственно-финансовый потенциал, номенклатура выпускаемой продукции и предлагаемых услуг, экспортные возможности и импортные потребности, наличие и состав неликвидов и т.д.

Важная роль в процессе поставок материально-технической продукции отводится оптовому звену. Посреднические предприятия и организации – обязательный элемент в этом процессе. В США, Германии, Великобритании доля фирм-посредников в общем объеме реализации средств производства за последние 20 лет увеличилась на 40–45%. В Японии через посредников продается 90% всего металла. В Германии такую схему используют 50% всех фирм, в том числе 65% предприятий сырьевых отраслей и отраслей по производству товаров промышленного назначения.

Становление и развитие рынка средств производства возможно лишь при наличии системы организаций, способных регулировать движение материальных потоков, выступать в роли коммерческих посредников между производителями и потребителями продукции. В России этот сектор экономики представлен сетью опто-во-посреднических компаний (универсальных или специализирующихся на продаже отдельных групп товаров), мини-рынков, торговых домов, товарных бирж, брокерских контор, лизинговых компаний и розничных предприятий; следует упомянуть также аукционы и ярмарки. Существенную роль на этом рынке играют Торгово-промышленная палата, общества защиты прав потребителей и другие организации.

Торгово-промышленная палата России (ТПП) осуществляет экспертизу товаров, сырья и оборудования; она признана органами арбитража и иностранными фирмами объективной нейтральной организацией. Палата имеет сеть отделений в субъектах РФ, укомплектованных необходимым штатом специалистов и выполняет контрольные функции (в том числе поручения иностранных продавцов и покупателей) как на территории региона (страны), так и за их пределами. Эксперты палаты помогают обеспечить поставку импортных товаров в строгом соответствии с условиями контракта, а также продвижение экспортной продукции.

Сертификат ТПП является надежным свидетельством ее качества при поставке за границу. Палата гарантирует проведение объективных и эффективных проверок в любом пункте страны и оказывает следующие виды услуг:

контроль качества и количества поставляемых товаров;

технический контроль;

отбор проб;

контроль тары, упаковки и маркировки;

наблюдение за погрузкой и выгрузкой;

подтверждение достоверности свидетельств о происхождении товаров, вывозимых из региона, товаросопроводительной документации, а также документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности.

Кроме того, специалисты ТПП оказывают помощь в разработке требований к качеству продукции при составлении договоров и

контрактов, а также предоставляют необходимые консультации по вопросам контроля качества и количества получаемых и отгружаемых товаров.

. Товарные биржи

Основные понятия

Биржа традиционно считается одним из главных элементов рыночной инфраструктуры; она позволяет осуществлять на конкурентной основе массовые операции по купле-продаже сырья, сельскохозяйственной продукции, ценных бумаг и ряда других товаров. С конца XIX в. основной тенденцией в развитии товарных бирж стал переход к фьючерсной и опционной торговле. В настоящее время они повсеместно преобладают; торговля реальным товаром сохранились лишь в некоторых странах (в Индии – джутовыми изделиями, в Индонезии – каучуком и кофе, в Малайзии – оловом), и ее обороты невелики.

Почти весь мировой биржевой оборот сосредоточен в ведущих торговых и финансовых центрах, расположенных в США, Великобритании и Японии; на их долю приходится около 98% объема биржевых сделок с товарами в стоимостном выражении. Основные факторы, приводящие к формированию центров биржевой торговли – наличие достаточных финансовых ресурсов, развитой инфраструктуры (прежде всего средств связи, складского хозяйства и транспорта), удобное географическое положение, благоприятное законодательство (особенно в части налогового и валютного регулирования).

В России первые биржи были основаны в XVIII в. и в последующие два столетия получили значительное развитие. По мере укрепления командно-административной экономической системы (около 1930 г.) все они были ликвидированы и вновь появились только с началом рыночных реформ. Первой из них стала Московская товарная биржа (МТБ), открывшаяся в 1991 г. В 2000-х годах

количество товарных бирж в стране несколько сократилось, но количество сделок на них значительно возросло (табл. 7.7).

Деятельность товарных бирж в нашей стране регулируется законом РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» и другими актами федерального законодательства, учредительными документами бирж, правилами биржевой торговли и другими внутренними регламентами, принятыми в соответствии с законодательством.

Товарная биржа – это организация с правами юридического лица, регулярно проводящая гласные публичные торги в определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам; она может иметь филиалы и другие обособленные подразделения, учреждаемые в соответствии с действующим законодательством.

контрактов, а также предоставляют необходимые консультации по вопросам контроля качества и количества получаемых и отгружаемых товаров.

Товарные биржи

Основные понятия

Биржа традиционно считается одним из главных элементов рыночной инфраструктуры; она позволяет осуществлять на конкурентной основе массовые операции по купле-продаже сырья, сельскохозяйственной продукции, ценных бумаг и ряда других товаров. С конца XIX в. основной тенденцией в развитии товарных бирж стал переход к фьючерсной и опционной торговле. В настоящее время они повсеместно преобладают; торговля реальным товаром сохранились лишь в некоторых странах (в Индии – джутовыми изделиями, в Индонезии – каучуком и кофе, в Малайзии – оловом), и ее обороты невелики.

Почти весь мировой биржевой оборот сосредоточен в ведущих торговых и финансовых центрах, расположенных в США, Великобритании и Японии; на их долю приходится около 98% объема биржевых сделок с товарами в стоимостном выражении. Основные факторы, приводящие к формированию центров биржевой торговли – наличие достаточных финансовых ресурсов, развитой инфраструктуры (прежде всего средств связи, складского хозяйства и транспорта), удобное географическое положение, благоприятное законодательство (особенно в части налогового и валютного регулирования).

В России первые биржи были основаны в XVIII в. и в последующие два столетия получили значительное развитие. По мере укрепления командно-административной экономической системы (около 1930 г.) все они были ликвидированы и вновь появились

только с началом рыночных реформ. Первой из них стала Московская товарная биржа (МТБ), открывшаяся в 1991 г. В 2000-х годах количество товарных бирж в стране несколько сократилось, но количество сделок на них значительно возросло (табл. 7.7).

Деятельность товарных бирж в нашей стране регулируется законом РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» и другими актами федерального законодательства, учредительными документами бирж, правилами биржевой торговли и другими внутренними регламентами, принятыми в соответствии с законодательством.

Товарная биржа – это организация с правами юридического лица, регулярно проводящая гласные публичные торги в определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам; она может иметь филиалы и другие обособленные подразделения, учреждаемые в соответствии с действующим законодательством.

Для потенциальных участников торгов – это специфический оптовый рынок, действующий по правилам биржевой торговли.

7.7. Динамика биржевой торговли в России

Показатели	2001 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Число бирж:						
Всего по России	44	35	32	26	23	28
В том числе:						
товарных (товарно-сырьевых)	...	29	25	20	19	22
товарно-фондовых В г.	...	6 16	7 14	6 11	4 9	6 13
Москва	8269	28 455	22 630	4915	36 048	46 208
Число заключенных биржами сделок						
В том числе:						
товарными (товарно-сырьевыми)	...	27 910	22 148	3124	...	43 177
товарно-фондовыми	...	5455	482	1791	...	3031

Биржа может учреждаться юридическими и (или) физическими лицами и подлежит государственной регистрации в установленном порядке. В ее учреждении *не могут участвовать*:

органы государственной власти и управления, местного само-

управления;

банки и кредитные учреждения, получившие в установленном порядке лицензию на осуществление банковских операций;

страховые и инвестиционные компании и фонды;

общественные, религиозные и благотворительные объединения (организации) и фонды;

физические лица, которые в силу закона не могут осуществлять предпринимательскую деятельность.

Доля каждого учредителя или члена биржи в ее уставном капитале не может превышать 10%. Биржевая торговля осуществляется только на основе лицензии, выдаваемой Комиссией по товарным биржам при Федеральной службе по финансовым рынкам. Биржа вправе подать заявление о предоставлении ей такой лицензии, если к моменту обращения сумма вкладов в ее уставный капитал составляет не менее 50% объявленной суммы.

В уставе биржи должны быть определены:

структура управления и органы контроля биржи, их функции и полномочия, порядок принятия решений;

размер уставного капитала;

перечень и порядок формирования постоянных фондов;

максимально возможное количество членов биржи;

порядок приема в члены биржи, приостановки и прекращения членства;

права и обязанности членов биржи и других участников биржевой торговли;

порядок разрешения споров между участниками биржевой торговли, касающихся биржевых сделок, деятельности биржи, ее филиалов и иных обособленных подразделений.

Членами товарной биржи являются юридические или физические лица, которые участвуют в формировании ее уставного капитала либо вносят членские или иные целевые взносы в ее имущество в порядке, предусмотренном учредительными документами.

Членами биржи не могут быть перечисленные выше лица, которые не имеют права участвовать в ее учреждении, а также:

служащие товарных бирж;

предприятия, учреждения и организации, если их руководители (заместители руководителей, руководители их филиалов и других обособленных подразделений) являются служащими данной биржи. Банки, иные кредитные учреждения, страховые и инвестиционные компании, фонды могут быть членами фондовых и валютных секций (отделов, отделений) товарных бирж.

Членство на бирже дает право:

участвовать в биржевой торговле в соответствии с действующим

законодательством;

участвовать в принятии решений на общих собраниях, а также в работе других органов управления биржей в соответствии с ее учредительными документами и биржевыми правилами;

получать дивиденды и приобретать иные права, если это предусмотрено учредительными документами.

Различают следующие категории членов биржи:

полные члены – с правом на участие в биржевых торгах во всех ее секциях (отделах, отделениях) и на определенное учредительными документами количество голосов на общем собрании членов биржи и общих собраниях членов секций (отделов, отделений);

неполные члены – с правом на участие в биржевых торгах в какой-либо секции (отделе, отделении) биржи и на определенное учредительными документами количество голосов на общем собрании членов биржи и общем собрании членов указанной секции (отдела, отделения).

Служащими товарной биржи являются физические лица, участвующие в ее деятельности на основе трудового договора, заключаемого в форме контракта. Им запрещается участвовать в биржевых сделках и создавать собственные брокерские фирмы, а также использовать служебную информацию в собственных интересах.

Биржи не вправе осуществлять деятельность (торговую, посредническую или какую-то иную), не связанную прямым образом с организацией и регулированием биржевой торговли. Вместе с тем, они могут создавать союзы, ассоциации и иные объединения для координации своей деятельности, защиты интересов своих членов и осуществления совместных программ (в том числе для организации совместных торгов). Запрещается создание биржевых союзов, ассоциаций и других объединений, если их образование противоречит требованиям антимонопольного законодательства, а также имеет цель или влечет за собой устранение либо ограничение конкуренции в биржевой торговле.

Биржа может самостоятельно устанавливать:

отчисления в свою пользу от комиссионных, получаемых биржевыми посредниками в качестве вознаграждения за посреднические операции;

сборы, тарифы и другие платежи, взимаемые в пользу биржи с ее членов и других участников биржевой торговли за услуги, оказываемые биржей и ее подразделениями;

штрафы, взимаемые за нарушение правил биржевой торговли, устава биржи и других ее внутренних документов.

Поскольку биржевая торговля базируется на максимально свободной конкуренции, биржам запрещается устанавливать предельные уровни

цен на биржевые товары и на размеры вознаграждения, взимаемого биржевыми посредниками с участников рынка.

Биржа вправе заключать от своего имени соглашения о сотрудничестве с иностранными юридическими и физическими лицами в пределах прав, предоставленных ей законом, в том числе заключать соглашения об импорте товаров без права их выставления на биржевые торги. Экспорт и импорт товаров, предназначенных для биржевой торговли, осуществляются биржевыми посредниками или их клиентами.

Ликвидация биржи может быть осуществлена по решению ее высшего органа управления, а также судом или арбитражным судом в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Правила биржевой торговли и порядок осуществления сделок

В правилах биржевой торговли должны быть определены: порядок проведения биржевых торгов;

виды биржевых сделок; наименования товарных секций;

перечень основных структурных подразделений биржи;

порядок информирования участников торговли о предстоящих биржевых торгах;

способ регистрации и учета биржевых сделок; порядок котировки цен биржевых товаров;

правила информирования участников биржевой торговли о биржевых сделках на предшествующих торгах (в том числе о ценах сделок и о котировке биржевых цен);

правила информирования членов биржи и других участников биржевой торговли о ситуации на товарных рынках и рыночной конъюнктуре биржевых товаров;

порядок взаимных расчетов членов биржи и других участников биржевой торговли при заключении биржевых сделок;

меры по обеспечению безопасности реализуемых на торгах биржевых товаров, подлежащих в соответствии с действующим законодательством обязательной сертификации и предназначенных для продажи на территории Российской Федерации при наличии сертификата и знака соответствия, выданных или признанных уполномоченным органом;

способы контроля над процессом котировки цен (их вводят, чтобы не допускать резкого повышения или понижения цен в течение одной биржевой сессии, их искусственного завышения или занижения, ценового сговора, распространения ложных слухов с целью воздействия на цены и т.п.);

меры, обеспечивающие порядок и дисциплину на биржевых торгах, а также условия и порядок их осуществления;

меры, обеспечивающие соблюдение членами биржи и другими участниками торгов: решений государственных органов по вопросам, относящимся к деятельности бирж; учредительных документов биржи; правил биржевой торговли; решений общего собрания членов биржи и других органов управления биржей; перечень нарушений, за которые биржа взыскивает штрафы с участников торгов, размеры штрафов и порядок их взимания; размеры обязательных отчислений, сборов, тарифов и других платежей и порядок их взимания биржей.

Участвовать в биржевой торговле могут члены биржи, а также постоянные и разовые посетители (с учетом ограничений, предусмотренных законодательством). Иностранные юридические и физические лица, не являющиеся членами бирж, могут принимать участие в торгах исключительно через биржевых посредников.

Брокерские фирмы или независимые брокеры, являющиеся членами биржи, могут осуществлять биржевую торговлю как от своего имени, так и от имени клиента, за свой и за его счет. Все остальные члены биржи имеют право участвовать в биржевой торговле:

через организуемые ими брокерские конторы; на основе договоров с брокерскими фирмами, конторами и независимыми брокерами, осуществляющими свою деятельность на данной бирже;

непосредственно от своего имени – только при торговле реальным товаром, исключительно за свой счет и без права на биржевое посредничество.

Посетители биржевых торгов – это юридические и физические лица, не являющиеся членами биржи и имеющие в соответствии с ее учредительными документами право на совершение биржевых сделок; они могут быть постоянными и разовыми.

Постоянные посетители, являющиеся брокерскими фирмами, брокерскими конторами или независимыми брокерами, вправе осуществлять биржевое посредничество. Разовые посетители могут совершать сделки только на реальный товар, от своего имени и за свой счет.

Постоянные посетители не участвуют в формировании уставного капитала биржи и в управлении ею; их число не должно превышать 30% от общего числа членов биржи. Постоянные посетители пользуются услугами биржи, поэтому они должны вносить плату за участие в биржевой торговле в размере, определенном ее органами управления. Права на участие в торгах приобретаются на срок более 3 лет.

Участники биржевой торговли могут совершаться сделки, связанные с куплей-продажей реального товара, реального товара с поставкой

в будущем (форвардные), стандартных контрактов на поставку товара (фьючерсные), прав на продажу либо прав на по-купку в будущем биржевого товара или контракта (опционные), а также иные сделки в отношении биржевых товаров, контрактов или прав, допускаемые правилами биржевой торговли.

Сделки на бирже могут совершаться:

биржевым посредником от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени и за счет клиента (брокерская деятельность);

биржевым посредником от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи (дилерская деятельность).

Таким образом, участники биржевой торговли могут совершать операции только с помощью биржевых посредников – брокерских фирм, контор и независимых брокеров. Фьючерсные и опционные сделки осуществляются биржевыми посредниками на основе лицензий, выдаваемых Комиссией по товарным биржам; положение об их лицензировании утверждается Правительством РФ.

Комиссия по товарным биржам вправе делегировать свои права на выдачу лицензий брокерским гильдиям или их ассоциациям.

Брокерские фирмы, брокерские конторы и независимые брокеры обязаны вести учет совершаемых в ходе биржевой торговли сделок по каждому клиенту и хранить сведения о них в течение 5 лет со дня их совершения.

Отношения между биржевыми посредниками и их клиентами определяются на основе договора, заключенного между ними. Биржа в пределах своих полномочий может регламентировать эти отношения и применять санкции к посредникам, нарушающим установленные ею правила в данной области. Биржевые посредники

вправе требовать от своих клиентов внесения гарантийных взносов на счета, открытые им в расчетных учреждениях биржи (клиринговых центрах), а также предоставления прав на распоряжение этими счетами в соответствии с полученным от клиента поручением.

Чтобы обеспечить исполнение совершаемых на ней форвардных, фьючерсных и опционных сделок, биржа обязана организовать расчетное обслуживание участников торгов. С этой целью она может создать собственный клиринговый центр либо заключить договор с банком или иным кредитным учреждением об организации расчетного обслуживания. Такие центры могут создаваться и как независимые от биржи организации биржевых посредников.

Клиринговые центры имеют право:

устанавливать виды, размеры и порядок взимания взносов, гарантирующих исполнение форвардных, фьючерсных и опционных сделок и возмещение ущерба, возникшего в результате полного или

частичного неисполнения обязательств по ним, а также определять другие финансовые обязательства их участников; осуществлять в установленном порядке кредитование и страхование участников указанных сделок в пределах, необходимых для гарантированной их реализации, а также для возмещения ущерба в случае их неисполнения.

По требованию участника биржевой торговли биржа обязана организовать экспертизу качества реальных товаров, реализуемых на ней.

Споры, связанные с заключением биржевых сделок, рассматриваются в арбитражном суде или в биржевой арбитражной комиссии. Эта комиссия осуществляет досудебное разбирательство, примирение сторон, выполняет иные функции третейского суда; положение о ней и о порядке рассмотрения споров утверждаются самой биржей в соответствии с действующим законодательством.

Государственное регулирование деятельности товарных бирж

Как уже отмечалось ранее, регулирование деятельности товарных бирж в России осуществляет Комиссия по товарным биржам при Федеральной службе по финансовым рынкам. Положение об этой Комиссии и ее структура утверждаются Правительством РФ, оно же утверждает ее председателя сроком на пять лет по представлению указанной федеральной службы. В состав Комиссии включаются представители государственных органов, деятельность которых связана с регулированием товарных рынков, представители биржевых союзов, ассоциаций и иных общественных объединений предпринимателей, а также эксперты.

Комиссия по товарным биржам выполняет следующие функции: выдает лицензии на организацию биржевой торговли, осуществляет или контролирует лицензирование биржевых посредников и брокеров;

контролирует соблюдение законодательства о биржах; разрабатывает и представляет в правительство РФ предложения

по совершенствованию законодательства о товарных биржах; организует изучение деятельности и развития бирж; разрабатывает методические рекомендации по подготовке биржевых документов;

организует рассмотрение жалоб участников биржевой торговли на злоупотребления и нарушения законодательства.

Комиссия имеет право:

отказывать бирже в выдаче лицензии на организацию биржевой торговли в случае несоответствия ее учредительных документов и правил биржевой торговли требованиям, установленным законодательством, а также отложить выдачу этой лицензии при нарушении

Положения о лицензировании товарных бирж;
аннулировать выданную бирже лицензию или приостановить ее действие, если биржа нарушает законодательство;
направить бирже обязательное для исполнения предписание об отмене или изменении положений учредительных документов, правил биржевой торговли, решений общего собрания членов биржи и других органов управления биржей, а также о прекращении деятельности, которая противоречит законодательству;
направить биржевому посреднику обязательное для исполнения предписание о прекращении деятельности, которая противоречит законодательству;

применять к бирже или биржевому посреднику соответствующие санкции в случае нарушения ими законодательства, неисполнения или несвоевременного исполнения предписаний комиссии;
назначать государственного комиссара на биржу; организовывать по согласованию с органами финансового контроля Российской Федерации аудиторские проверки деятельности бирж и биржевых посредников.

Комиссия может применять к биржам санкцию в виде приостановки действия ранее выданной лицензии на срок до трех месяцев. Если биржа продолжает допускать нарушения закона, комиссия вправе аннулировать эту лицензию. Санкция в виде штрафа допускается в случаях:

проведения биржевых торгов без лицензии, при ее аннулировании или приостановке ее действия – в размере 100 тыс. руб.;

нарушения порядка информирования членов биржи и участников биржевой торговли о предстоящих и предшествовавших торгах – в размере 30 тыс. руб.;

нарушения установленного биржей порядка контроля за механизмом ценообразования – в размере 50 тыс. руб.;

непредставления в комиссию в течение недели информации или документации, требуемой от биржи в соответствии с законом, – в размере 25 тыс. руб.;

нарушения положений учредительных документов биржи о максимальном количестве ее членов – в размере 100 тыс. руб.

Данные, полученные Комиссией по товарным биржам, ее должностными лицами и служащими от бирж, биржевых брокеров, посредников и других участников биржевой торговли считаются конфиденциальными и не подлежат оглашению без их согласия.

Государственный комиссар осуществляет на товарной бирже контроль за соблюдением законодательства биржей и биржевыми посредниками. Его права и обязанности определяются соответствующим Положением, утверждаемым Правительством РФ по пред-

ставлению Комиссии по товарным биржам. При исполнении своих обязанностей он имеет право:

присутствовать на биржевых торгах;

участвовать в общих собраниях членов биржи и в общих собраниях членов секций (отделов, отделений) биржи с правом совещательного голоса, вносить предложения и делать представления руководству биржи;

знакомиться с информацией о деятельности биржи, включая протоколы собраний и заседаний органов управления биржей и их решения, в том числе конфиденциального характера;

вносить предложения в Комиссию по товарным биржам; осуществлять контроль за исполнением решений комиссии. Государственный комиссар не вправе самостоятельно принимать решения, обязательные к исполнению биржей и биржевыми посредниками.

Органы государственной власти и управления любого уровня, а также органы местного самоуправления не могут вмешиваться в деятельность бирж, за исключением случаев нарушения законодательства и других нормативных актов. Их решения, приводящие к неисполнению биржевых сделок и (или) нанесению ущерба их участникам, признаются незаконными в судебном порядке. Указанные органы, а также их должностные лица несут полную ответственность за свои действия и возмещают нанесенный ущерб в полном объеме (включая упущенную выгоду) из соответствующих бюджетов.

Системы электронных торгов

Основы электронной торговли

Одно из главных направлений развития современных региональных рынков – создание надежно функционирующих систем электронной торговли (СЭТ). Ранее, в подразделе 6.2, мы уже рассматривали торговые интернет-системы как разновидность сетевых информационно-рыночных систем, их преимущества и недостатки. Теперь следует сосредоточиться на их основной функции регио-

нального оптового рынка, на механизме их работы, на возможностях, которые они открывают для участников рынка и возникающих при этом проблемах.

Как и любой другой рынок, СЭТ призваны выполнять роль эффективного товаропроводящего механизма, оптимизируя коммерческие связи между покупателями и продавцами, обеспечивая экономию транзакционных издержек и безопасность совершения сделок. Как отмечалось в «Основных направлениях агропродоволь-

ственной политики правительства РФ на 2001–2010 гг.», одной из важнейших причин низкой конкурентоспособности предприятий АПК является несовершенство информационного обеспечения продовольственных рынков и связанный с этим большой удельный вес транзакционных издержек в конечной цене продуктов. Вместе с тем, как показывает практика, использование передовых телекоммуникационных технологий позволяет уменьшить эти издержки, особенно значительные для сельхозпредприятий.

В чем состоит экономическая сущность транзакционных издержек? Согласно Р. Коузу, это «издержки сбора и обработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля и юридической защиты выполнения контракта». К. Эрроу определяет их как «издержки эксплуатации экономической системы» и сравнивает их действие в экономике с трением в механике. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот. В трактовке Д. Норта транзакционные издержки состоят из «издержек оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав и принуждения к их соблюдению».

Нетрудно заметить, что транзакционные издержки связаны с функционированием экономических, юридических, социальных и иных институтов, которые призваны обеспечивать нормальную работу рынков. В экономической литературе их классифицируют по-разному, но чаще всего рассматривают пять их разновидностей (табл. 7.8). Именно эти типы издержек будут использоваться далее при сравнительном анализе СЭТ различных типов.

В настоящее время на российском зерновом рынке функционируют две электронные торговые площадки: «Зерно онлайн» и МТС (Межрегиональная торговая система) «Зерно». Их основная задача – предоставление участникам рынка возможностей сети Интернет для оптимизации деятельности, сокращения транзакционных издержек и повышения конкурентоспособности. Необходимо признать, что указанные системы действительно предлагают пользователям оперативную информацию, экономят время на поиск рыночных предложений, снижают расходы на рекламу. Вместе с тем, их

¹ Традиционно их называют интернет-биржами. Разумеется, они не являются биржами в строгом смысле слова, биржевую торговлю не ведут и не подпадают под действие соответствующего законодательства.

деятельность имеет массу недостатков. Нередко отмечают нарушения правил торговли как со стороны продавцов (поставки некачественной продукции, недогруз и т.д.), так и со стороны покупателей (неполный расчет за полученное зерно, отказ от покупки и т.д.). Интернет-биржи не несут никакой ответственности за действия пользователей, на них не работает механизм рыночного ценообра-

зования, отсутствуют системы кредитования и страхования ценовых рисков. Таким образом, они не защищают участников торгов от недобросовестных партнеров, а их деятельность, по сути, не выходит за рамки электронной «доски объявлений».

7.8. Трансакционные издержки участников рынка

Тип издержек	Состав издержек
Поиск информации	Затраты времени и ресурсов, необходимых для поиска подходящих покупателей или продавцов. Потери, связанные с неполнотой и несовершенством полученной информации
Ведение переговоров	Затраты на ведение переговоров, заключение и оформление контрактов
Проведение измерений	Затраты на измерительную технику, оценку качества товара
Спецификация товаров и защита прав собственности	Затраты на получение необходимых документов в государственных органах Затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав
Издержки оппортунистического поведения	Риск, связанный с необходимостью полностью доверять другой стороне, когда получение достоверной информации о ее поведении невозможно или требует больших затрат. Потери, связанные с вымогательством со стороны «незаменимого» контрагента (покупателя, продавца, посредника и т.д.)

Согласно закону РФ «Об электронной торговле» она представляет собой «заключение путем обмена электронными документами следующих сделок, предусмотренных ГК РФ: купля-продажа, поставка, возмездное оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование». Это значит, что эффективная СЭТ должна содействовать участникам рынка в быстром поиске партнеров и заключении контрактов, предоставлять в полном объеме необходимую документацию, а также сведения по сертификации товаров, рекомендации по применению нормативных документов и правил торговли. К ней должны быть подключены информационные системы банков, страховых компаний, юридических и таможенных служб, органов сертификации, транспортных компаний, баз и складов. Такая система позво-

лит создать действительно свободный рынок, избавив производителей и потребителей от многочисленных паразитирующих «по-средников». Важно также обеспечить, чтобы документы, используемые при электронной торговле, имели четкий юридический статус. Они должны быть защищены электронной подписью, а иногда и другими-ми

специальными реквизитами (электронным аналогом печати организации, даты подписания документа и т.д.). После принятия в конце 2001 г. Федерального закона «Об электронной цифровой подписи» для этого имеются все необходимые условия.

Сама процедура купли-продажи товаров и услуг обычно оформляется в виде договора. В электронной торговле при этом возникают специфические риски, в том числе связанные с обеспечением целостности и безопасности сделки, возможностью утечки коммерческой информации. При заключении сделки в интерактивном режиме покупатель обычно вынужден передавать продавцу конфиденциальную информацию (например, коды доступа к банковским счетам), что требует от организаторов СЭТ применения надежных (и достаточно дорогих) средств защиты информации.

Другое немаловажное обстоятельство – необходимость точной фиксации всех условий договора. Продавец и покупатель должны достигнуть полной определенности по предмету сделки, ее условиям, дате заключения. Более того, условия договора должны соответствовать правилам и обычаям торгового оборота, чтобы в случае необходимости можно было бы добиться принудительного исполнения вытекающих из него обязательств на основании арбитражно-го или судебного решения.

Далее вопросы развития региональных рынков на базе электронной торговли (о преимуществах и недостатках СЭТ, ее потенциальных участниках, их интересах, наличии соответствующей инфраструктуры и др.) будут рассмотрены более подробно на примере Омской области.

Региональная система электронных торгов

Основными разработчиками системы электронной торговли в Омской области стали ГУП «Омское продовольствие» и ОАО «Электросвязь» (а также его филиал «Документальная электросвязь»).

ОАО «Электросвязь» является ведущим интернет-провайдером в области, производит подключение клиентов к сети, предоставляет им техническую и программную поддержку. В 2000 г. ЗАО «Центр технической поддержки» (по поручению ОАО «Электронная связь») и ГУП «Омское продовольствие» (по поручению Комитета по управлению имуществом администрации Омской области) учредили ОАО СЭС (Система электронных сделок), устав которого был зарегистрирован в ноябре 2000 г. Бизнес-план проекта СЭС был

122

представлен для экспертизы с целью включения в Федеральную целевую программу «Электронная Россия». Главная задача данного предприятия – организация и поддержание в рабочем состоянии компьютерной системы, которая обеспечивает защиту информации

электронной подписью и юридическую защиту формируемым в ней документам с помощью сертифицированных программ.

Была принята следующая концепция электронной торговли: потенциальные продавцы и покупатели размещают в электронном магазине СЭТ (специализированных базах данных) информацию о предлагаемой или требуемой продукции;

партнеры, желающие осуществить сделку на основе полученной в системе информации, заключают контракт и проводят расчет электронным способом;

специализированные организации обеспечивают движение продукции от продавца к покупателю и предоставляют весь комплекс сопутствующих услуг.

Предусмотрены два варианта товародвижения:

прямая связь между продавцом (экспортером) и покупателем; движение продукции по цепочке: производитель – организация-экспортер – организация-импортер – оптовик – покупатель.

Первый вариант предполагает доставку продукции непосредственно покупателю (это обычно имеет место при поставке сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих и иных изделий производственного назначения). Во втором варианте в процессе товародвижения участвуют организации, выполняющие функции посредника-оптовика, сбытового агента и продавца-дилера. Посредники обрабатывают заказы покупателей, формируют оптимальные (с транспортной точки зрения) товарные партии, организуют транспортировку, оформляют страховые и таможенные документы, осуществляют отгрузку и контроль за движением грузов и т.д. В качестве таких посредников могут выступать объединения товаропроизводителей, торговые дома, специализированные снабженческие организации, агрофирмы, торговые закупочные базы и иные организации.

Региональные, общегосударственные и специализированные организации (банки, юридические службы, страховые, транспортные компании и др.) становятся участниками СЭТ после соответствующей регистрации. Владельцы сети получают лицензию на право подтверждения подлинности электронной цифровой подписи (ЭЦП) и выполняют функции удостоверяющего центра, выдавая своим партнерам сертификаты открытого ключа, а также блокируя их в случаях, указанных в Федеральном законе «Об электронной цифровой подписи».

Система электронной торговли решает следующие задачи: создает пространство свободного информационного обмена для всех участников рынка; формирует информационные банки о товаропроизводителях и потребителях;

включает в хозяйственный и коммерческий оборот ресурсы всех участников рынка, их научно-технический и предпринимательский

потенциал, а также получаемые на их основе продукты и услуги;
сокращает непроизводительные затраты участников рынка, связанные с реализацией продукции и услуг;
осуществляет мониторинг товарных рынков;
оказывает консалтинговую помощь;
формирует систему страхования сделок и гарантий их осуществления, способствуя укреплению взаимного доверия между участниками рынка;
создает условия для развития цивилизованной рыночной среды. В табл. 7.9. приведена информация об интересах потенциальных участников электронной торговли. Их можно разделить на две группы: фактических и функциональных участников. К первой относятся продавцы и покупатели, которые могут непосредственно участвовать в торгах, ко второй – уполномоченные банки, склады, перевозчики, экспедиторы, страховые компании.

7.9. Экономические интересы участников СЭТ

Участники торгов	Экономические интересы
Продавцы	Сокращение транзакционных издержек (по изучению ценовой ситуации на рынке, поиску подходящего покупателя, организации сделки). Обеспечение безопасности сделки
Покупатели	Стабильность поставок продукции. Получение достоверной информации о состоянии и динамике зернового рынка. Возможность самостоятельно выбирать подходящий вариант сделки. Передача специализированным структурам операций по документальному оформлению сделки, экспедированию и отправке товара. Использование преимуществ системы электронных платежей
Уполномоченные банки	Расширение числа постоянных клиентов с достаточными оборотными средствами
Уполномоченные склады (элеваторы)	Увеличение объема и расширение списка услуг, предоставляемых клиентам (анализ зерна по качеству, приемка зерна, погрузка, хранение, погрузка в вагоны)
Перевозчики и экспедиторы	Увеличение доходов от предоставления транспортных и экспедиторских услуг
Уполномоченные страховые компании	Увеличение доходов от предоставления участникам торгов страховых услуг (по защите от случайных рисков в период хранения, транспортировки грузов и др.)

124

Фактическим участникам система позволит получать и анализировать достоверную информацию о наличии товара и денежных

средствах у контрагентов, самостоятельно выбирать подходящий вариант предложений на покупку и продажу, заключать сделки в электронном виде. Функциональные участники смогут выстав-лять свои услуги на торговую площадку (расширяя число потенци-альных покупателей), своевременно получать оплату за них, накап-ливать достоверную информацию о готовящихся сделках, иметь доступ к оперативным данным о рынке. Таким образом, по сравне-нию с другими формами организации оптовой торговли СЭТ обес-печивает следующие преимущества:

более широкие функциональные возможности для всех участни-ков рынка;

большее разнообразие вариантов коммерческих сделок; использование передовых телекоммуникационных технологий; безопасность заключаемых сделок и гарантии их исполнения.. Кроме того, как видно из табл. 7.10, система электронной тор- говли позволяет участникам рынка оптимизировать коммерческие отношения, сокращать время на поиск партнеров и на организацию сделок, и в итоге – в большей степени экономить транзакционные издержки, чем ныне существующие интернет-биржи.

7.10. Степень экономии транзакционных издержек на различных торговых площадках*

Торговая площадка	Транзакционные издержки				
	поиска информации	ведения переговоров	измере- ний	спецификации товаров и защиты прав собственности	оппортуни- стического поведения
Зерно онлайн	+	+	–	–	
МТС «Зе но»	+	+	+	–	
СЭТ					+

*Обозначения: «++» – полностью обеспечивает экономию издержек; «+» – обеспе- чивает частично; «–» – не обеспечивает.

Взаимодействие участников электронных торгов

Рассмотрим теперь более подробно состав основных участников СЭТ и их взаимоотношения.

Функции *уполномоченных банков* в данной системе электронных торгов лучше всего могли бы выполнять региональные отделения Сберегательного банка России, так как они имеют мощную фили- альную сеть и высокое доверие у клиентуры. Еще один возможный вариант – учредить собственный банк СЭТ.

Уполномоченные склады (элеваторы), помимо традиционных услуг (анализ качества зерна, его приемка, подработка, хранение,

погрузка в вагоны), занимаются также его куплей-продажей и кре-

дитованием зерновых хозяйств. Для участия в СЭТ они должны подключиться к сети Интернет и усовершенствовать оперативную отчетность, чтобы вся информация по зерну, с которым работает элеватор в рамках торговой системы, своевременно поступала ее пользователям. Наилучшим образом с такой задачей могли бы справиться крупные комбинаты хлебопродуктов. Заинтересованность элеваторов будет напрямую зависеть от объема складских услуг, оказываемых ими участникам электронных торгов.

В перспективе с принятием Федерального закона «О простых и двойных складских свидетельствах» уполномоченные склады смогут принимать на ответственное хранение зерно, выдавая складские свидетельства, стоимость которых должна определяться рыночной ценой сданного товара, а их ликвидность обеспечиваться свободным оборотом в СЭТ. Несомненно, это приведет к росту продаж зерна и уменьшению затрат на его перевозку, а также будет способствовать развитию современных форм биржевой торговли, поскольку складские свидетельства могут использоваться в качестве залога при заключении форвардных и фьючерсных контрактов.

В качестве *уполномоченных страховщиков* в системе электронных торгов должны работать страховые компании с прочной деловой репутацией, имеющие широкую сеть филиалов в регионах, и владеющие передовыми технологиями страховой деятельности (в том числе с использованием сети Интернет).

Функции *уполномоченных экспедиторов и перевозчиков* вполне могут выполнять региональные железнодорожные компании (в рассматриваемом примере – РЦТФО «Западно-Сибирская железная дорога»), поскольку этот вид транспорта больше всего подходит для перевозок зерна. При этом возможны различные варианты отгрузки товара: через уполномоченных координаторов, уполномоченные склады (линейные элеваторы) и др.

Принципиальная схема взаимодействия между фактическими и функциональными участниками СЭТ (включая саму систему как организатора торговли) приведена в табл. 7.11.

Чтобы приступить к работе в системе электронных торгов, фактический участник (продавец или покупатель) должен заключить с ней договор, в соответствии с которым СЭТ предоставляет информационные услуги и управляет средствами, внесенными в систему, по его указанию. Фактические участники могут в любой момент беспрепятственно переводить свои средства в СЭТ и забирать из нее.

С уполномоченным банком заключается договор о сотрудничестве, в соответствии с которым он выступает гарантом сохранности денежных средств участников системы. Денежные средства, поступившие на расчетный счет в качестве залоговых сумм, не становятся собственностью биржевого предприятия; более того, оно не может распоряжаться ими без участия банка. Управляют залоговыми

суммами только сами участники. Вместе с тем, СЭТ может самостоятельно снимать средства с залогового расчетного счета и переводить их на свой расчетный счет в оплату за оказанные услуги. Дополнительно между СЭТ и банком заключаются договоры на предоставление услуг системы «клиент – банк» и договор на выдачу и обслуживание корпоративной карты АС «Сберкарт».

7.11. Взаимодействие участников электронных торгов

Функциональные участники	Фактические участники	
	Продавцы	Покупатели
Система электронных торгов (СЭТ)	Заключает договор об условиях работы в СЭТ и использовании ее услугами в качестве продавца	Заключает договор об условиях работы в СЭТ и использовании ее услугами в качестве покупателя
Уполномоченные банки	Переводят деньги за проданный товар на счет продавца	Списывают деньги со счета покупателя в уполномоченном банке
Уполномоченные склады	Размещают реализуемый товар, выдавая расписки, подтверждающие право собственности на зерно	После завершения сделки передают товар покупателю
Перевозчики (экспедиторы)	Производят доставку товара на уполномоченный склад	Доставляют товар на склад покупателя
Страховые компании	Страхуют имущество на складах по полному пакету рисков через СЭТ	Страхуют денежные средства, переводимые в уполномоченный банк
Органы сертификации	Выдают лицензии на осуществление деятельности по продаже товара и сертификаты качества товара	Выдают лицензии на осуществление деятельности по закупке товара
Юридический комитет	Оказывает юридическую поддержку в рамках договора с СЭТ	Оказывает юридическую поддержку в рамках договора с СЭТ
Таможенная служба	Оказывает поддержку таможенному оформлению внешнеторговых операций в рамках договора с СЭТ	Оказывает поддержку таможенному оформлению внешнеторговых операций в рамках договора с СЭТ
Информационный комитет	Предоставляет информацию о торговле	Предоставляет информацию о товарах
Контрольная комиссия	Собирает информацию о фактах нарушения правил участниками торгов	Собирает информацию о фактах нарушения правил участниками торгов

Уполномоченный склад должен обеспечивать:

хранение залогового зерна, переписанного на складскую карточку СЭТ; ведение и бухгалтерское сопровождение карточки СЭТ; обмен данными через Интернет о состоянии складской карточки и о направлениях перебросок зерна со склада;

участие в сборе сопроводительных документов;

участие в экспедировании грузов, отправленных работником-экспедитором СЭТ по сделкам, заключенным в системе.

Эти функции детально фиксируются в договоре о складировании и проведении перечня работ, заключаемым между СЭТ и складом.

С уполномоченным страховщиком заключают договор комплексного страхования электронных сделок, который предусматривает страхование денежных средств и товаров при хранении на складах и грузоперевозках (по полному пакету рисков), а также создание страхового фонда, которым может распоряжаться СЭТ.

Экспедиционные работы требуют непосредственного контакта с продавцом, перевозчиком и уполномоченным складом. Перевозчик может управлять своими денежными средствами уже с момента заключения сделки в электронном виде.

Рассмотрим теперь общий порядок работы системы электронных торгов. СЭТ размещает свой сайт в Интернете, и его главная страница, а также ряд связанных с ней доступны всем пользователям этой публичной сети. Здесь приводятся основные данные о СЭТ, в том числе информация о правилах проведения электронных торгов и вариантах участия в них. Для участники торгов, заключивших договор с СЭТ, доступны также закрытые подсистемы сайта. Каждый фактический участник (покупатель или продавец) будут иметь свой «личный кабинет» и возможность входа на так называемую электронную сессию – в подсистему автоматизированных электронных торгов. Как и на биржевой сессии, фактические участники могут формировать лоты на покупку и продажу товара online, в режиме реального времени. При этом возможности продавца ограничены наличием товара на уполномоченном складе, возможности покупателя – наличием денег на счету в уполномоченном банке.

Таким образом, на электронной сессии достигается 100%-ная достоверность коммерческой информации. После того, как лоты размещены в системе, фактический участник может перемещаться по электронной сессии, искать подходящие для него варианты и заключать сделки. После этого СЭТ по заложенной программе автоматически начинает обрабатывать происходящие в сессии изменения: актуализировать данные о наличии товаров и денежных средств, перечислять деньги для осуществления отгрузки зерна и проведения взаиморасчетов, готовить проданный товар к отгрузке, собирать полный пакет документов для всех участников сделки и т.д.

Необходимо особо подчеркнуть, что в алгоритм СЭТ можно за-

ложить любые варианты оформления полезной коммерческой информации (конъюнктура рынка, динамика, тенденции, аналитическое сопровождение и т.д.).

Функциональные участники системы не имеют доступа к самой процедуре торгов; для них создаются специальные закрытые подсистемы, отвечающие за двусторонний обмен информацией и документами, связанными с обслуживанием заключаемых сделок.

Для создания эффективно действующей системы электронных торгов необходимо внести ряд изменений в нормативные акты, в том числе:

придать равный статус документам, используемым при обычной и электронной торговле;

более четко регламентировать механизмы криптозащиты данных при перемещении информации в глобальной телекоммуникационной среде;

усилить санкции за раскрытие конфиденциальных данных, передаваемых при совершении сделки;

гарантировать защиту интересов сторон при трансграничных сделках;

регламентировать функции и ответственности третьих сторон электронных сделок (предоставляющих коммуникационную среду, проводящих сертификационные мероприятия и др.);

отрегулировать процедуры компенсации возможного ущерба участников электронной торговли (в том числе по страхованию рисков);

уточнить правила таможенного оформления при торговле через Интернет.

Торговая система, основанная на современных телекоммуникационных технологиях, привлечет к открытым электронным торгам многих потенциальных покупателей и продавцов, концентрируя спрос и предложение, выявляя объективный уровень цен, способствуя развитию региональных рынков.

. Финансово-кредитная инфраструктура

ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АПК Для нормального функционирования агропродовольственного рынка большое значение имеет деятельность банков, кредитных кооперативов, страховых и лизинговых компаний и других институтов, образующих в совокупности его финансово-кредитную инфраструктуру [96]. В ней можно выделить две составляющие: государственную и частную (коммерческую). Государственные институты

(Банк России, федеральные и региональные органы власти) определяют общие правила деятельности в финансово-кредитной сфере, обеспечивают работу ее базовых механизмов (например, системы безналичных расчетов) и осуществляют контрольные функции. Коммерческая составляющая представлена многочисленными организациями, работающими на финансовом рынке, и реализующими такие функции, как привлечение и хранение денежных средств, расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, инвестирование, страхование, лизинг, оказание аудиторских и консалтинговых услуг [6]. В предлагаемой нами структурно-функциональной схеме учтены лишь те институты, которые имеют непосредственное отношение к обслуживанию АПК (рис. 2).

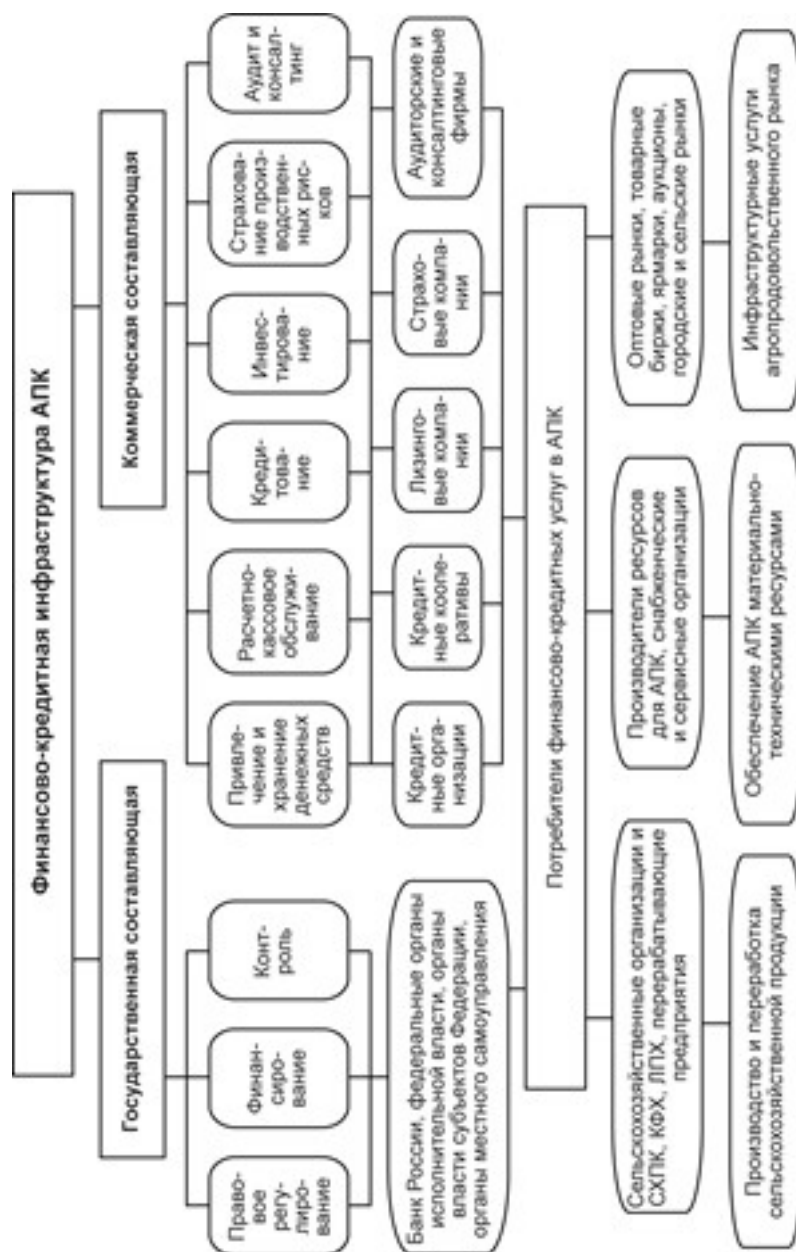


Рис. 2. Элементы и функции финансово-кредитной инфраструктуры

Инвестиционные фонды, профес-сиональные участники рынка ценных бумаг, негосударственные пенсионные фонды практически не работают в аграрной сфере и поэтому не включены в нее. На развитие финансовых институтов и масштабы их деятельности в АПК оказывает влияние множество факторов, которые можно разделить на две основные группы: сдерживающие и благоприятст-вующие (табл. 8.1). К сожалению, первые пока преобладают, что, в конечном счете, и объясняет недостаточную эффективность финансово-кредитной инфраструктуры отрасли, несбалансирован-ность ее элементов и отсутствие координации их деятельности.

8.1. Факторы, влияющие на формирование и развитие финансово-кредитной инфраструктуры АПК

Сдерживающие факторы	Благоприятствующие факторы
Спад сельскохозяйственного производства. Неэквивалентность обмена между сельским хозяйством и промышленностью. Низкая платежеспособность большинства сель-скохозяйственных организаций. Разрушение ранее сложившихся хозяйственных связей. Незрелость региональных фондовых рынков. Слабая инвестиционная политика государства. Неразвитость законодательной базы, регули-рующей инфраструктуру финансового рынка. Несовершенство налоговой политики. Недостаточная конкуренция между субъектами рынка в сфере размещения кредитных ресурсов и предоставления банковских услуг	Преобладание частного сектора в АПК. Большой спрос на в финансо-во-кредитные услуги, вызван-ный объективными причинами. Достаточно стабильный курс рубля (в 1999–2007 гг.). Профицит государственного бюджета (в 1999–2007 гг.). Государственная поддержка отдельных элементов финансо-во-кредитной инфраструктуры АПК Наличие свободных денежных средств у многих субъектов региональной экономики

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Развитие финансово-кредитной сферы целесообразно рассмат-ривать как в количественном, так и в качественном аспекте (инсти-туциональном и функциональном). Первый позволяет оценить чис-ленность организаций и общий масштаб их деятельности, обрисо-вать «каркас» финансово-кредитной инфраструктуры. Второй предполагает группировку субъектов по выполняемым функци-ям, другим признакам и показателям, а также дает возможность

определить, насколько они удовлетворяют потребности участников воспроизводственного процесса в финансово-кредитных услугах. В обоих случаях результат зависит от экономической ситуации в регионе, характера законодательного регулирования финансовой сферы, политики органов государственного управления.

Центральным звеном финансово-кредитной инфраструктуры АПК, как и экономики в целом, являются коммерческие банки и другие кредитные организации; в табл. 8.2 приведены общие данные об их численности в целом по России.

На региональном уровне параметры развития финансово-кредитной системы существенно отличаются от общероссийских. Например в Омской области действует лишь 8 региональных коммерческих банков и 46 филиалов иногородних кредитных организаций. Выборочное обследование показало, что почти все банки работают с предприятиями АПК, но все же большинство из них

предпочитают кредитовать торговые и промышленные предприятия, а также обслуживать физических лиц. Главная причина – низкая доходность сельского хозяйства и высокий риск невозврата кредитов. Сельскохозяйственные организации в основном обслуживают Сбербанк России и Россельхозбанк.

8.2. Численность кредитных организаций в России (на начало года)

Показатели	1999 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
------------	---------	---------	---------	---------	---------

Число кредитных организаций, зарегистрированных Банком России	2483	1518	1345	1296	1228
В том числе имеющих право на осуществление банковских операций	1476	1299	1189	1136	1108
Число филиалов кредитных организаций, действующих на территории России	4453	3238	3281	3455	3470
Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млрд руб.	52,5	380,5	566,5	731,7	881,4
Число кредитных организаций, имеющих лицензии:					
генеральные					
на привлечение вкладов населения	263	311	287	300	298
на осуществление операций в иностранной валюте	1372	1165	921	906	886
на проведение операций с драгоценными металлами	634	839	803	754	736
Число кредитных организаций с иностранным участием, имеющих право на осуществление банковских операций	136	182	192	199	203
В том числе с долей в уставном капитале:	142	131	153	202	221
от 50 до 100%					
100%	12	9 33	13	23	26

Важный сегмент финансового рынка – страхование; в табл. 8.3 приведены основные данные о численности и масштабах деятельности страховых организаций в России. В Омской области работают 8 страховых организаций и 39 филиалов иногородних фирм; страхованием урожая сельскохозяйственных культур занимаются лишь 4 компании. Эту операцию осуществляет незначительная часть хозяйств (чуть более 20%), из застраховавших урожай организаций большинство (82 %) получили страховое возмещение.

8.3. Развитие страхования в России

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
------------	---------	---------	---------	---------

Число учтенных страховых организаций	1166	983	921	849
Число филиалов страховых организаций	4507	5038	5171	5341
Уставный капитал страховых организаций, млрд руб.	16,0	142,0	149,4	156,6
Страховые премии (взносы) – всего, млрд руб.	170,1	506,2	614,0	775,1
В том числе по договорам добровольного страхования	138,7	303,7	340,7	404,3
Из них по договорам за счет средств физических лиц	83,4	99,0	118,4	163,5
Выплаты по договорам страхования – всего, млрд руб.	138,6	308,5	356,9	486,6
В том числе по договорам добровольного страхования	109,6	142,9	128,6	161,9
Из них по договорам за счет средств физических лиц	91,4	76,3	65,1	75,8
Число заключенных договоров страхования – всего, млн	90,9	138,1	133,4	147,2
В том числе договоров добровольного страхования	88,8	103,3	97,0	106,3
Страховая сумма по заключенным договорам, трлн руб.	14,9	107,9	134,0	159,8
В том числе по договорам добровольного страхования	12,8	93,3	111,3	142,6

Основной поставщик сельскохозяйственной техники в области на условиях лизинга – ОАО «База снабжения «Карбышевская» (официальный оператор компании «Росагролизинг»). Всего по федеральному лизингу сельскохозяйственные производители Омской области в 2003–2007 гг. приобрели 300 единиц техники, в том числе 160 зерноуборочных комбайнов.

Финансово-кредитные организации сосредоточены преимущественно (лизинговые и аудиторские компании – исключительно) в областном центре. Страховые компании действуют в каждом сельском муниципальном образовании (как правило, это филиалы ОАО «Росгосстрах»). Что касается банков, то их размещение зависит от уровня финансово-экономической активности хозяйствующих субъектов на соответствующих территориях. Большинство из них расположено в районах, приближенных к областному центру. В северной части области (это преимущественно депрессивные

районы) действуют лишь подразделения Сбербанка России. Такая неравномерность размещения увеличивает транзакционные из-

держки и отрицательно сказывается на кредитных возможностях сельскохозяйственных производителей [96].

Как показывают данные табл. 8.4, в настоящее время финансово-кредитная инфраструктура регионального АПК все еще находится в стадии становления. Она характеризуется неразвитостью отдельных элементов, их общей несбалансированностью и не способна удовлетворить в полном объеме потребности участников рынка. Самое слабое ее звено – кредитные кооперативы, плохо развита и сеть организаций, осуществляющих лизинг сельскохозяйственной техники, оборудования и племенного скота. Очевидно, что для решения этой задачи необходим комплексный подход [88]. Государство в соответствии с принятой стратегией развития АПК должно определять главные направления развития институтов инфраструктуры, а также создавать необходимые условия для их надежного и эффективного функционирования (рис. 3).

8.4. Уровень развития основных звеньев финансово-кредитной инфраструктуры Омской области*

Субъекты инфраструктуры	Численность организаций	Наличие правовых актов, регулирующих деятельность организаций	Объем операций
Банки	8 45 8	+++ +++ +++ +	++ ++
Филиалы иногородних банков	39 3 45	++ ++ +++ + +	++ ++
Страховые компании	3 –	+	+ ++ +
Филиалы страховых компаний			–
Лизинговые компании			
Аудиторские компании			
Кредитные кооперативы			
Профессиональные участники рынка ценных бумаг			

* Приняты следующие обозначения: «+» – потребности удовлетворяются менее чем на 20%; «++» – от 20% до 60%; «+++» – более чем на 60%; «–» – не удовлетворяются.

Наибольшее значение в настоящее время имеют следующие мероприятия:

повышение доступности кредитных ресурсов для сельхозпроизводителей;

развитие лизинга техники, оборудования и племенного скота; совершенствование механизма страхования сельскохозяйственных культур и имущества сельхозпроизводителей;

поддержка кредитной кооперации на селе [88].

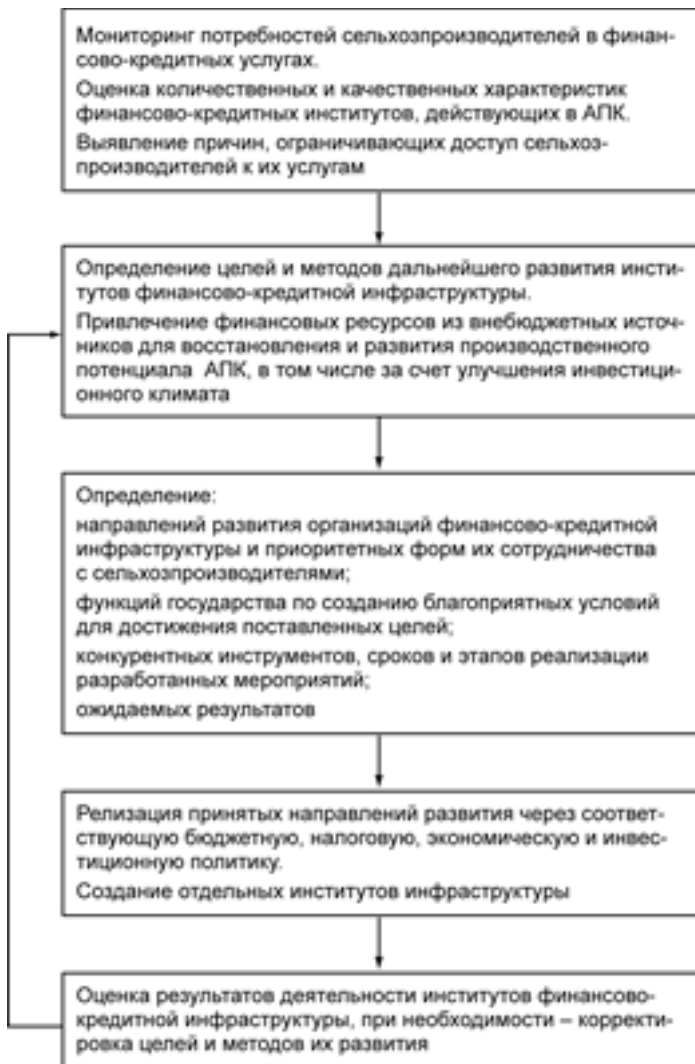


Рис. 3. Механизм формирования и развития финансово-кредитной инфраструктуры АПК

Другие важные задачи – увеличение объема и повышение качества оказываемых услуг, совершенствование законодательной базы, создание в регионах благоприятного инвестиционного климата, способствующего привлечению частных инвестиций (табл. 8.5).

8.5. Государственное регулирование развития институтов финансово-кредитной инфраструктуры АПК на региональном уровне

Элементы финансово-кредитной инфраструктуры	Направление государственного регулирования		
	Правовое	Финансово-экономическое	Организационно-экономическое и социальное
Кредитование	Разработка и совершенствование нормативной базы земельного-ипотечного кредитования	Субсидирование процентных ставок по кредитам. Развитие долгосрочного кредитования, в том числе под залог земли. Кредитование под поручительство органов государственной власти и местного самоуправления	Расширение филиальной сети Россельхозбанка. Создание кредитных бюро
Инвестирование	Формирование законодательной базы инвестиций в АПК	Создание региональных лизинговых фондов. Субсидирование кредитных ставок лизинговым компаниям с целью привлечения кредитов на закупку сельскохозяйственной техники с последующей передачей в лизинг. Введение льготных режимов налогообложения для инвесторов	Предоставление инвесторам государственных гарантий. Создание информационной базы по инвестициям в АПК Демонополизация агролизинга за счет усиления государственной поддержки региональных лизинговых компаний
Страхование	Совершенствование законодательства в сфере страхования с учетом особенностей аграрного производства	Субсидирование сельхозпроизводителям части страховых взносов (в том числе при страховании животных). Использование страхования как средства повышения инвестиционной привлекательности отрасли	Расширение ассортимента страховых услуг и спектра страхуемых рисков. Организация системы перестрахования рисков. Повышение квалификации и переподготовка кадров страховых компаний
Финансовый рынок	Разработка нормативной базы по выпуску и обороту складских свидетельств	Активное использование простых и двойных складских свидетельств. Кредитование на основе форвардных контрактов. Выпуск облигаций корпоративных структур	Развитие рынков срочных контрактов (фьючерсов, опционов и др.)

Продолжение

Элементы финансово-кредитной инфраструктуры	Направление государственного регулирования		
	Правовое	Финансово-экономическое	Организационно-экономическое и социальное
Кредитная кооперация	Разработка нормативно-методической базы сельской кредитной кооперации	Беспроцентное кредитование фондов финансовой взаимопомощи СКПК. Субсидирование процентных ставок по кредитам. Обеспечение деятельности Фонда поддержки и гарантии сбережений	Создание двухуровневой системы СКПК. Организация сотрудничества СКПК с филиалами Россельхозбанка. Методическое, консультационное и информационное обеспечение. Подготовка и переподготовка кадров, просветительская работа

Улучшению системы финансово-кредитного обслуживания АПК способствуют различные формы вертикальной интеграции, а также привлечение средств сторонних инвесторов (табл. 8.6).

8.6. Финансово-кредитные функции межхозяйственных формирований в АПК

Модель хозяйственных связей	Финансово-кредитные функции
Договорные отношения сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий	Сезонное кредитование сельхозпроизводителей под будущие поставки продукции. Взаимное снижение рисков, связанных со снабжением сырьем и сбытом готовой продукции
Кредитная кооперация	Привлечение сбережений пайщиков. Кредитование пайщиков по сниженным процентным ставкам
Вертикальная интеграция	Централизованное финансирование и кредитование. Инвестиции в производство. Снижение производственных рисков. Финансирование социальных программ в сельской местности. Контроль за использованием инвестиций
Финансово-промышленные группы	Централизованное финансирование и кредитование. Инвестиции в производство Снижение производственных рисков. Страхование. Контроль за использованием инвестиций. Сокращение налогооблагаемой базы. Обеспечение финансовыми ресурсами производства, НИОКР, инновационных проектов

формирование региональной системы сельской кредитной кооперации

В 1990-е годы, несмотря на общие неблагоприятные условия, в России началось возрождение сельской кредитной кооперации, игравшей важную роль в конце XIX – начале XX вв. В ряде областей (Волгоградской, Ленинградской, Новосибирской, Пермской, Саратовской, Ярославской и др.) активно идет процесс создания кредитных кооперативных структур местного и регионального уровня. В настоящее время на долю Южного федерального округа приходится 36,4% общего числа сельских кредитных потребительских кооперативов (СКПК) России, Поволжского – 16,5, Сибирского – 21,2, Центрального – 7,3%, Северо-Западного – 5,8%, Уральского – 8,3%, Дальневосточного – 10,7% [108].

В 2006 г. в Российской Федерации насчитывалось 285,1 тыс. крестьянских (фермерских) и 17,5 млн личных подсобных хозяйств, доля которых в производстве сельскохозяйственной продукции составляет около 50%. По данным Всероссийской переписи населения 2002 г., для 8% населения страны ЛПХ является единственным источником дохода. Все эти мелкие и мельчайшие хозяйства, нуждающиеся в финансовой помощи, являются надежным фундаментом сельской кредитной кооперации. Развитие этой системы позволит местному населению выгодно размещать свои личные средства; их притоку в кредитные кооперативы способствует создание (при государственной поддержке) фондов гарантии сбережений.

Существенную помощь сельской кредитной кооперации оказывают органы власти и управления субъектов РФ. Во многих регионах разработаны целевые программы ее развития, рассчитанные на 5–10 лет, которые, как правило, включают три группы мероприятий:

организационная и финансовая поддержка (выделение бюджетных средств на формирование фондов финансовой взаимопомощи для вновь создаваемых кооперативов, предоставление льготных кредитов, создание фондов гарантии сбережений);

подготовка и повышение квалификации специалистов для работы в системе СКПК;

информационное обеспечение кредитной кооперации.

Особый интерес представляет опыт Волгоградской области. Здесь успешно действует двухуровневая система сельской кредитной кооперации, насчитывающая в общей сложности 10,5 тыс. членов. Первый уровень образуют районные кооперативы, многие из которых имеют свои представительства и филиалы в селах и хуторах; они объединены в областной СКПК «Содружество». В 1996–2004 гг. через эту систему сельским товаропроизводителям было предоставлено 663 млн руб. заемных средств, что позволило им решить многие производственные и социальные задачи [63].

При областном СКПК был создан фонд гарантий и поддержки, который формируется за счет отчислений первичных кооперативов и отчасти из регионального бюджета. Для выдачи ссуд используются привлеченные средства финансовых организаций и коммерческих банков (49,6%), фонда гарантии сбережений (11,7%), а также собственные средства кооперативов (6,7%). По мнению специалистов областного звена, расширение кредитных ресурсов в ближайшем будущем будет происходить также за счет личных сбережений членов кооперативов. В области создана законодательная база сельской кредитной кооперации, обеспечена поддержка со стороны местной власти, что способствует ее устойчивому развитию.

Особая роль в становлении и развитии региональных систем СКПК принадлежит филиалам Россельхозбанка, который вносит в кредитные кооперативы собственные финансовые средства в качестве паевого взноса (на правах ассоциированного членства). Другое важное направление государственной поддержки мелких сельхозпроизводителей – субсидирование процентных ставок по кредитам, привлекаемым кредитными кооперативами и размещаемым среди пайщиков.

инфраструктура рынка труда

СОСТОЯНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА В АПК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Состав региональной инфраструктуры рынка труда в принципе тот же, что и на уровне страны в целом. Наиболее развитые ее элементы – институты трудового посредничества, профессиональной

ориентации и подготовки. Условно их можно разделить на три группы: государственные, негосударственные и неформальные. Наиболее важную роль на российском рынке труда сейчас играют службы занятости (государственные и негосударственные), отделы кадров предприятий, организации, занимающиеся профессиональным обучением, переподготовкой и повышением квалификации работников, а также элементы системы социального партнерства, обеспечивающие диалог органов власти, представителей трудящихся и предпринимателей.

Все инфраструктурные организации на региональном рынке труда в АПК можно разделить по выполняемым функциям и решаемым задачам на пять основных сегментов:

управление рынком труда, его изучение и т.п.; профессиональное и дополнительное образование (государст-

венные и негосударственные образовательные учреждения); содействие трудоустройству и трудовое посредничество (государственные службы занятости, частные посреднические организации);

внутрифирменное и внутриотраслевое регулирование трудовых отношений (органы профессиональных союзов и ассоциаций, комиссии по трудовым спорам);

информационное содействие трудоустройству и подбору персонала, социальная и психологическая поддержка незанятого населения и т.д.

Показатели развития инфраструктуры рынка труда в Омской области в разрезе указанных сфер деятельности приведены в табл. 9.1.

9.1. Численность инфраструктурных организаций на рынке труда Омской области и основные направления их деятельности

Сфера деятельности на рынка труда	Число организаций	Направление деятельности
Управление и исследовательская деятельность	7	Создание юридических и организационных норм функционирования организаций инфраструктуры рынка труда. Разработка территориальных и отраслевых балансов трудовых ресурсов. Маркетинговые исследования на рынке труда. Проведение экспертиз и разработка стратегий по формированию кадрового потенциала
Профессиональное и дополнительное образование	18	Регулирование объема и структуры предложения на рынке труда. Выравнивание спроса и предложения рабочей силы по профессиям и уровню квалификации
Трудоустройство и трудовое посредничество	70	Помощь в поиске контрагентов на рынке труда. Мониторинг рынка труда

Продолжение

Сфера деятельности на рынка труда	Число организаций	Направление деятельности
Трудоустройство и трудовое посредничество	70	Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации. Подбор профессий и специальностей для профессионального обучения с целью последующего трудоустройства. Социальная защита групп населения, наименее конкурентоспособных на рынке труда. Выплата пособий по безработице

Внутрифирменное (внутриотраслевое) регулирование трудовых отношений	5	Определение приоритетов государственной политики занятости с учетом социально-экономической ситуации в регионе. Содействие разработке и реализации региональных целевых программ по проблемам занятости Формирование предложений по финансированию мероприятий в области занятости населения (в том числе из регионального бюджета)
	1	Обеспечение взаимодействия сторон при реализации региональной политики в сфере занятости Участие в подготовке предложений по квотам на участие иностранных граждан в трудовой деятельности на территории России
Информационное содействие трудоустройству населения и подбору персонала, социально-психологическая поддержка незанятого населения	15	Финансовое и информационное обеспечение механизма согласования спроса и предложения на рынке труда

Для комплексной оценки уровня развития региональной инфраструктуры целесообразно использовать как институциональный, так и функциональный подход. В первом случае изучается численность и масштаб деятельности инфраструктурных организаций и учреждений, во втором – степень реализации инфраструктурных функций. При определении уровня развития отдельных институтов и формулировке критериев развития нами использовались экспертные оценки. Для количественного сопоставления применялась, как и в других случаях, шкала с укрупненными градациями: «+» – удовлетворение потребностей в услугах того или иного учреждения до 20%; «++» – от 20 до 60%; «+++» – более 60%; «–» – соответствующий элемент инфраструктуры отсутствует (табл. 9.2).

9.2. Развитие инфраструктуры рынка труда в АПК Омской области

Объекты инфраструктуры	Критерии уровня развития		
	Наличие сети учреждений	Правовое обеспечение деятельности	Удовлетворение спроса на услуги
Управление и исследовательская деятельность			

Государственная инспекция по труду	+ +	+ + + +	+ + + +
Департамент по труду	+		
Министерство сельского хозяйства и продовольствия области	+	++	+
Министерство труда и социального развития области		+++	++
Областной департамент службы занятости населения	+++		
Управление кадровой политики и муниципальной службы при мэрии г. Омска	++	++	+
Управление Федеральной государственной службы занятости населения по области при мэрии г. Омска	+	+	+

Профессиональное и дополнительное образование

ФГОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет»	+++	++	+++
Омский с.-х. техникум	+ +	++ ++	+ ++
Техникум мясной и молочной промышленности	+ +	++ ++ +	+ + ++
Строительный техникум	+ +	+ ++	++ ++
Аграрный техникум	+		
Институт повышения квалификации ОмГАУ		+ + + +	+ + +
Омский учебный центр Госкомстата России	+ +		
Институт заочного обучения и повышения квалификации руководителей и специалистов АПК	+	+ +	+ +
НОУ «Омское зерно»	+ +		
Управление образования при мэрии г. Омска			
Филиал Омского государственного аграрного университета в г. Тара			
Тарский с.-х. техникум			
Тюкалинский с.-х. техникум			

Объекты инфраструктуры	Критерии уровня развития		
	Наличие сети учреждений	Правовое обеспечение деятельности	Удовлетворение спроса на услуги

Трудоустройство и трудовое посредничество (государственные службы занятости, частные посреднические организации)

Областной департамент службы занятости населения	+++	+++	++
Центры занятости населения в административных округах г. Омска	+++	+++	+
Молодежные центры занятости населения в административных округах г. Омска	+++	++	+
Центры занятости в муниципальных районах области	+	++	
Центр содействия занятости учащейся молодежи	+	++	
Кадровые агентства			
<i>Внутрифирменное (внутриотраслевое) регулирование трудовых отношений</i>			
Омская областная общественная организация «Лига профессиональных управленцев»	+	+	+
Общественное объединение федерации омских профсоюзов	+++	++	+
Областная организация профсоюза работников АПК	+	++	+
Областной координационный комитет содействия занятости населения	+++	++	++
<i>Информационное содействие трудоустройству населения и подбору персонала, социально-психологическая поддержка незанятого населения</i>			
ГОУ «Омский областной центр профориентации молодежи и психологической поддержки населения»	+	—	+
Городская психологическая служба	— +	+ ++	— +
Управление социальной поддержки населения при мэрии г. Омска	+++	++	+++
Отделения пенсионного фонда России по Омской области в административных округах г. Омска	+	++	+
Консультационный пункт при управлении сельского хозяйства Тевризского района			

Продолжение

Объекты инфраструктуры

Критерии уровня развития		
Наличие сети учреждений	Правовое обеспечение деятельности	Удовлетворение спроса на услуги

Отделы по назначению и выплате пособий и компенсаций, оказанию социальной поддержки населению в административных округах г. Омска	+++	++	+++
Консультационный пункт при администрации Муромцевского района	+	++	+

Приведенные данные показывают, что в областной инфраструктуре рынка аграрного труда сохраняется множество проблем. В регионе очень мало учреждений, оказывающих консультационные услуги сельским работникам и работодателям. Слабо развита сеть государственных и профсоюзных организаций, которые должны определять стратегию по формированию кадрового потенциала, проводить мониторинг рынка труда, обеспечивать социальное партнерство. Практически отсутствуют службы психологической поддержки безработных. Не соответствуют современным требованиям работа по профориентации, переподготовке и повышению квалификации работников сельского хозяйства, от которой во многом зависит объем и структура предложения на рынке труда. Не получили широкого распространения консультационные пункты, по ряду причин экономического и правового характера рынок этих услуг развит недостаточно.

Особое значение имеет деятельность посреднических институтов на рынке труда, в том числе областного департамента государственной службы занятости и частных посреднических организаций. Как показало проведенное нами исследование, далеко не всегда им удается решить стоящие перед ними проблемы. Этому мешают, в частности, недостаток организации и разобщенность отдельных элементов инфраструктуры. Например, при прогнозировании ситуации на рынке труда постоянно возникают такие проблемы, как недостаток первичной информации, запаздывание с передачей итоговых сведений органами статистики, несопоставимость данных, полученных из разных источников, отсутствие информации о долгосрочных перспективах развития.

Особую роль в развитии регионального рынка труда должны сыграть областные целевые программы по проблемам занятости населения, меры по финансовому и информационному обеспечению механизма согласования спроса и предложения на рынке труда, улучшение качества работы структур, занятых поиском рыночных контрагентов в системе найма.

Анализируя данные по реализации основных инфраструктурных функций (табл. 9.3), можно сделать вывод, что наиболее острой является проблема финансового и информационного обеспечения рынка труда в АПК, а также социальной и психологической поддержки безработных, что объясняется недостаточной развитостью

соответствующих государственных и частных институтов.

9.3. Реализация инфраструктурных функций институтами регионального рынка труда в АПК

Функции инфраструктуры рынка труда	Сфера деятельности инфраструктурных институтов				
	Управление и исследование	Профессиональное и дополнительное исполнение образован	Трудоустройство и трудовое посредничество	Внутрифирменное (внутриотраслевое) регулирование трудовых отношений	Информационное содействие трудоустройству и подбору персонала, социально-психологическая поддержка населения
Создание юридических и организационных норм для функционирования институтов инфраструктуры рынка труда	++				
Разработка территориально-отраслевых балансов трудовых ресурсов	+		+		
Проведение маркетинговых исследований, мониторинг и экспертиза на рынке труда	+		++	+	
Формирование объема и структуры предложения на рынке труда		++	++		
Защита от безработицы групп населения, наименее конкурентоспособных на рынке труда		++	+++		
Разработка и реализация мероприятий по стабилизации положения на рынке труда	++		++		
Сохранение существующих и создание новых рабочих мест, организация временных и общественных работ			+++		

Продолжение

Сфера деятельности инфраструктурных институтов
--

Функции инфраструктуры рынка труда	Управление и исследование	Профессиональное и дополнительное образование	Трудоустройство и трудовое посредничество	Внутрифирменное (внутриотраслевое) регулирование трудовых отношений	Информационное содействие трудоустройству и подбору персонала, социально-психологическая поддержка населения
Определение условий и порядка выплаты пособий по безработице и стипендий Профессиональная подготовка, повышение квалификации и переподготовка безработных Обеспечение социального партнерства Выработка согласованных решений по государственной политике занятости в регионе, определение ее приоритетов с учетом социально-экономической ситуации Содействие разработке и реализации региональных целевых программ по проблемам занятости Формирование предложений по финансированию мероприятий в области занятости Финансовое и информационное обеспечение механизма согласования спроса и предложения на рынке труда Социальная и психологическая поддержка безработных Содействие в поиске контрагентов на рынке труда	+++ +++ +++ +++ +++ +++ +++ +++ +++	+++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++	+++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++	++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++	++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++ ++

Сохраняются негативные тенденции, связанные с развитием кадрового потенциала АПК: старение сельского населения, сокра-

шение числа учащихся в сельских общеобразовательных школах, падение сельскохозяйственного производства, снижение жизненно-го уровня на селе. Все это побуждает выпускников сельских школ осваивать городские профессии и уходить из села. В большинстве районов перестала действовать система обучения рабочим профессиям и повышения квалификации, не проводится аттестация рабочих, а текучесть кадров остается очень высокой.

Система подготовки кадров в АПК предполагает наличие следующих взаимосвязанных элементов:

программ профессиональной подготовки и государственных профессиональных стандартов разного уровня и направленности; сети институтов, осуществляющих обучение по этим программам (независимо от их организационно-правовой формы и вида); органов государственного управления различного уровня, занятых подготовкой рабочих кадров, подведомственных им учреждений и организаций.

Несоответствие уровня образования и подготовки специалистов, рабочих и руководителей сельского хозяйства требованиям рыночной экономики и новым условиям хозяйствования говорит о необходимости усовершенствования сферы профессионального и дополнительного образования. Анализ показывает, что, являясь важным инструментом реформирования, система переподготовки и повышения квалификации в настоящее время не в полной мере отвечает поставленным перед ней задачам. Основной контингент обучающихся в этой системе проживает в регионе и ориентирован на потребности регионального рынка труда. Поэтому структурные сдвиги в системе занятости на селе должны получать соответствующее отражение (желательно с некоторым опережением) и в системе подготовки кадров, которая является одним из важнейших элементов рыночной инфраструктуры. Необходимо также пере-смотреть

существующую профессионально-квалификационную структуру АПК, разработать общеобразовательные и профессиональные требования к новым профессиям и специальностям. Для этого желательно, чтобы руководители предприятий включали меры по подготовке кадров в общую систему планирования производственно-финансовой деятельности.

Все действия институтов инфраструктуры рынка труда должны быть ориентированы на максимальное сближение структуры спроса и предложения рабочей силы, предоставление равного для всех доступа к рабочим местам за счет соответствующего информационного обеспечения, соблюдение норм и гарантий социальной защиты. Кроме того, эти институты и инфраструктурные механизмы должны учитывать влияние на рынок труда различных объективных факторов (макроэкономических, демографических, социально-

психологических и др.) и при необходимости корректировать их негативные последствия.

Все большее значение приобретает консультационная и посредническая деятельность на рынке труда. Сейчас работодатели расходуют много времени на поиск работников, соответствующих их требованиям, и нередко в итоге вынуждены нанимать далеко не лучших по квалификации и способностям. Не меньше проблем возникает и у ищущих работу с поиском места, подходящего по условиям труда и уровню заработной платы. Необходимо создать условия, способствующие сокращению ненужных трат времени и оптимизации занятости.

Развитие институтов и механизмов инфраструктуры следует осуществлять на основе системного подхода, то есть корректируя при необходимости все механизмы, воздействующие на региональный рынок труда. К ним относятся, в частности, индивидуальное страхование от безработицы, процедуры формирования регионального фонда занятости и консолидированного фонда, предназначенного для создания новых рабочих мест, налоговые льготы для предпринимателей, дающих работу людям с ограниченными возможностями и т.д. Определенную роль здесь играет также кредитная политика, предполагающая предоставление льготных кредитов на развитие ЛПХ и КФХ. Эти формы малого предпринимательства в сельском хозяйстве способствуют увеличению занятости на селе и снижению очень высокого уровня скрытой безработицы в АПК.

Совершенно очевидно, что для улучшения ситуации на региональных рынках труда в АПК необходима государственная поддержка по целому ряду направлений, к наиболее важным из которых относятся:

совершенствование нормативной базы в сфере занятости населения;

повышение качественных параметров рабочей силы и развитие системы профессионального обучения;

регулирование внутренней трудовой миграции;

содействие занятости сельского населения;

координация деятельности всех посреднических организаций на рынке труда в АПК региона;

повышение адресности и эффективности использования бюджетных средств, направляемых на решение проблем занятости населения, привлечение дополнительных ресурсов из внебюджетных источников.

Государственное регулирование инфраструктуры рынка труда предполагает использование различных инструментов – законодательных, экономических, организационных, административных.

Как правило, они применяются не изолированно, а включаются в региональные программы содействия занятости населения и снижения безработицы, подготовки и переподготовки рабочей силы,

развития инфраструктуры и др. Тем самым они способствуют реализации задач государственной региональной политики в области экономического развития и социальной защите населения с учетом демографических особенностей отдельных территорий и ситуации на локальных рынках труда.

Результатом указанных мероприятий должно стать снижение безработицы и повышение уровня жизни на селе. Для оценки их эффективности целесообразно использовать систему показателей, главные из которых – рост поступлений в бюджет по НДФЛ, страховых взносов во внебюджетные фонды от заработной платы лиц, трудоустроенных на постоянную и временную работу, снижение уровня бедности и уровня безработицы на селе, численность населения, охваченного различными программами помощи и др.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА

В идеале инфраструктура рынка труда должна представлять собой гармоничную и адаптивную систему институтов, а также юридических, организационно-экономических и информационных механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие работников, работодателей и других субъектов данного рынка. Соответственно под эффективностью инфраструктуры следует понимать результативность (качество) ее функционирования при заданном уровне издержек. Поскольку качество – понятие комплексное, объединяющее совокупность свойств объекта, относящихся к его способности удовлетворять те или иные потребности, при определении эффективности инфраструктуры рынка аграрного труда приходится учитывать многие ее характеристик, что создает определенные методологические трудности.

Согласно одному из принципов теории систем, о качестве функционирования какого-либо объекта можно судить только с точки зрения системы более высокого порядка. Для инфраструктурных институтов такой высшей системой является сам рынок аграрного труда; они создаются для того, чтобы он функционировал наилучшим образом, то есть обеспечивал, с количественной и качественной точки зрения, равновесие спроса и предложения. Степень достижения этой цели, которую можно оценить по ряду признаков, очевидно, и следует считать основным показателем эффективности инфраструктуры.

Отклонение рынка аграрного труда от равновесия в той или иной степени характеризуется следующими показателями:

уровень безработицы в сельских районах области;
напряженность на рынке аграрного труда;
удельный вес длительно безработных в общей их численности; среднее время поиска работы (или среднее время пребывания в состоянии безработного);

среднее время поиска кандидата на вакантное рабочее место; число нашедших работу после завершения профессионального обучения по направлению службы занятости в процентах к общей численности безработных.

Функционирование инфраструктуры рынка труда в целом представляет собой результат согласованной деятельности ряда подсистем, вклад каждой из которых неодинаков. Поэтому для характеристики отдельных свойств инфраструктуры, отдачи ее составляющих, выделения в ней сильных и слабых звеньев и определения на этой основе перспективных направлений развития нами была разработана следующая система частных показателей, дополняющая приведенные ранее.

1. Эффективность различных каналов поиска работы для разных категорий соискателей.
2. Длительность трудовой деятельности на новом рабочем месте лиц, трудоустроенных службой-посредником.
3. Доля нашедших работу из числа лиц, прошедших профессиональную подготовку по направлению служб занятости, и длительность их последующей трудовой деятельности.
4. Доля нашедших работу в другом регионе (стране) при содействии службы занятости.
5. Доля удовлетворенных заявок предприятий-работодателей.
6. Социальный и экономический эффект деятельности институтов инфраструктуры, возникающий у участника рынка труда.
7. Авторитет услуг тех или иных посредников среди участников рынка труда.
8. Доля лиц, получивших психологическую поддержку из общего числа обратившихся за услугами по профориентации.
9. Доля лиц, получающих материальную помощь и/или пособие по безработице, в общей численности безработных.
10. Доля лиц из числа социально незащищенных категорий населения, которым было оказано содействие (в процентах к числу обратившихся за помощью).
11. Соотношение расходов Государственного фонда занятости населения (далее ГФЗН) по активным и пассивным направлениям политики занятости.
12. Расходы ГФЗН на выплату материальной помощи и пособий по безработице в расчете на 1 безработного, получавшего помощь и/или пособие в отчетном периоде.

13. Расходы ГФЗН на профессиональную подготовку и переподготовку в расчете на 1 человека, проходившего профессиональную подготовку по направлению службы занятости.

14. Степень интегрированности базы данных инфраструктуры рынка труда в вертикальном и горизонтальном разрезе.

15. Зависимость между расходами подсистемы маркетинга на рынке труда и объемом услуг, оказываемых посредниками.

ⁱ
16. Степень гибкости инфраструктуры рынка труда (скорость ее реагирования на изменения внешней и внутренней среды).

^{opt}
Как показывает практика решения аналогичных задач, для формулировки выводов по результатам анализа необходимо иметь хотя бы один интегрированный показатель, поскольку частные характеристики эффективности могут изменяться в противоположном направлении (одни улучшаться, другие – ухудшаться). С этой целью можно использовать интегральный показатель оптимальной эффективности E , который представляет собой минимум средневзвешенного квадратического отклонения частных показателей эффективности от их предпочтительного значения:

$$E^{opt} = \min_i \sum_i q_i D_i^2$$

где q_i – коэффициент весомости i -го показателя эффективности, учитывающий вклад соответствующего элемента инфраструктуры в совместный результат ее деятельности, $\sum_i q_i = 1$; D_i – относительное отклонение этого показателя эффективности от его предпочтительного значения, определяемое по формуле:

$$D_i = \frac{X_i - X_i^{opt}}{M}$$

где X_i – фактическое значение i -го частного показателя эффективности в отчетном периоде; X_i^{opt} – его наилучшее (предпочтительное) значение, определяемое экспертным путем; M – величина интервала значений, принимаемых частным i -м показателем эффективности (определяется экспертным путем).

^{opt}
Таким образом, чем меньше значение E , тем меньше отклонение фактических уровней частных показателей от их оптимального значения, а значит, тем выше эффективность функционирования инфраструктуры рынка как целостной системы.

Исследование, проведенное нами в Омской области, позволяет сделать следующие выводы.

1. Наиболее развитым элементом инфраструктуры регионально-го рынка труда в АПК в настоящее время является посредничество в поиске работы (работников), причем деятельность государственных и негосударственных организаций в данной сфере отличается по ряду существенных параметров.
2. Большинство посреднических организаций работает преимущественно в городских районах области и специализируются на оказании услуг для ограниченных сегментов рынка труда.
3. Для эффективного решения проблемы сельской безработицы следует создавать и развивать сеть районных служб занятости и

корректировать их деятельность в соответствии с требованиями аграрного рынка труда и спецификой структуры занятости в сельской местности.

4. Необходимо серьезно усовершенствовать систему профессионального и дополнительного образования; одной из важнейших ее функций должна стать опережающая подготовка и переподготовка рабочей силы.

5. Из всех функций инфраструктуры регионального рынка труда наименее развиты информационное содействие трудоустройству и подбору персонала и оказание социально-психологической поддержки безработным. Здесь необходима радикальная перестройка действующей ныне системы как в функциональном, так и в институциональном аспекте.

6. Для оценки эффективности инфраструктуры рынка аграрного труда следует использовать ряд обобщающих и частных показателей, а также интегрированный показатель оптимальной эффективности системы в целом.

инфраструктура производственных услуг АПК

Низкие экономические результаты и деструктивные процессы в сельском хозяйстве России во многом связаны с состоянием рынка производственно-технических и информационных услуг. Анализ показывает, что расходы на эти услуги составляют около половины всех издержек отрасли, что приводит к резкому удорожанию продукции и делает ее неконкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В настоящее время к сфере производственного агросервиса принято относить организации, которые осуществляют для сельскохозяйственных производителей:

технологические операции в полеводстве и животноводстве (весь комплекс операций по той или иной культуре, группе животных, или отдельные их виды);

агрохимические, землеустроительные, культуртехнические, мелиоративные мероприятия (в комплексе или отдельные их виды);

переработку сельскохозяйственной продукции;

завоз производственных ресурсов и стройматериалов, вывоз продукции, внутрихозяйственные транспортные работы;

диагностику, ремонт, техническое обслуживание тракторов, автомобилей, сельхозмашин и оборудования;

сдачу в аренду или напрокат техники, оборудования, производственных и складских помещений;

ремонт и техническое обслуживание внутрихозяйственных энерго-, тепло- и водопроводных сетей, а также соответствующего оборудования;

прокладку и ремонт внутрихозяйственных дорог, подъездных путей, производственных и складских помещений.

Существует множество определений понятий «производственные услуги», «производственное обслуживание», «рынок производственных услуг». Детальная их проработка содержится в работах Ф. Котлера и А. Хоскинга. По их мнению, специфика услуг состоит в том, что они направлены на уже существующую потребительную стоимость и имеют целью ее сохранение или восстановление. В сельском хозяйстве производственные услуги предполагают сохранение и восстановление предметов и средств труда, необходимых для полноценного осуществления технологических операций. В сущности, то же содержание имеют термины «производственное обслуживание сельхозпроизводителей», «производственный агро-сервис», «сервисное обслуживание в сельском хозяйстве».

Л.Ф. Кормаков [10] довольно точно определил производственные услуги как «...полезную работу в производственной сфере АПК, которая выполняется силами и средствами сервисного предприятия для сельскохозяйственных товаропроизводителей и других участников агропромышленного производства», а рынок производственных услуг АПК как «...совокупность юридически и экономически обособленных производителей и потребителей таких услуг, необходимых инфраструктурных подразделений (кредитных, информационных, рекламных, маркетинговых), взаимодействующих в пределах определенной территории в связи и по поводу купли-продажи услуг».

Таким образом, к производственным услугам относятся, в частности, ремонт машинно-тракторного парка и живот-новодческого оборудования, агротехнические, зооветеринарные, транспортные и энергетические услуги, платные услуги по подго-

товке кадров; услуги научных учреждений, консультационных фирм, служб рыночной и научно-технической информации и т.д.

По степени влияния на производственный процесс и месту, занимаемому в структуре общественного производства, инфраструктуру АПК принято подразделять на производственную (обеспечивающую эффективное функционирование всех вовлекаемых в производство ресурсов) и социальную. Производственная инфраструктура, в свою очередь, делится отраслевому принципу на меж- и внутриотраслевую, а по функциональному назначению – на отрасли агросервиса (обеспечивающие эффективное функционирование процесса производства) и отрасли сферы обращения (обеспечивающие доведение произведенной продукции до потребителя). К отраслям агросервиса относятся такие виды деятельности, как материально-техническое снабжение, ремонт и техническое обслуживание, мелиорация, рекультивация и другие работы по улучшению сельскохозяйственных угодий, научное и информационное обеспечение, создание и ремонт дорог, транспорт и связь. К сфере обращения относятся системы заготовок, хранения, первичной обработки и сбыта продукции.

Неркс [R. Nurkse, 101] выделяет в составе инфраструктуры производственные услуги и услуги, связанные с обслуживанием человека. К первым он относит транспорт, энерго- и водоснабжение, к связанным с человеком – образование, здравоохранение, правовое обслуживание и т.п. Такой подход, однако, лишь запутывает положение. Чтобы определить роль производственных услуг в воспроизводственном процессе, их место в составе АПК и рыночного хозяйства, необходимо рассматривать все эти элементы в рамках единой системы; тогда можно будет вычленить целевые установки и их соподчиненность в иерархичных производственно-экономических структурах. В этом плане представляет интерес блок-модель, приведенная на рис. 4, где производственный сервис является подсистемой материально-технического обеспечения АПК, а последняя, в свою очередь, входит в систему более высокого порядка – воспроизводства сельскохозяйственной продукции.

В рассматриваемой модели система материально-технического обеспечения АПК состоит из трех подсистем – ресурсопотребляющей, ресурсообеспечивающей и сервисной. В первую входят производители сельскохозяйственной продукции и организации, осуществляющие ее переработку. Вторая включает предприятия и организации по производству материально-технических ресурсов и их

доведению до потребителя, а также по оказанию ремонтно-технических услуг (техническое обслуживание, ремонт машин и их составных частей). К третьей подсистеме относятся предприятия энергетического, агрохимического, транспортного и консультационного обслуживания, машинно-технологические станции, научные и проектные организации, прочие сервисные структуры.

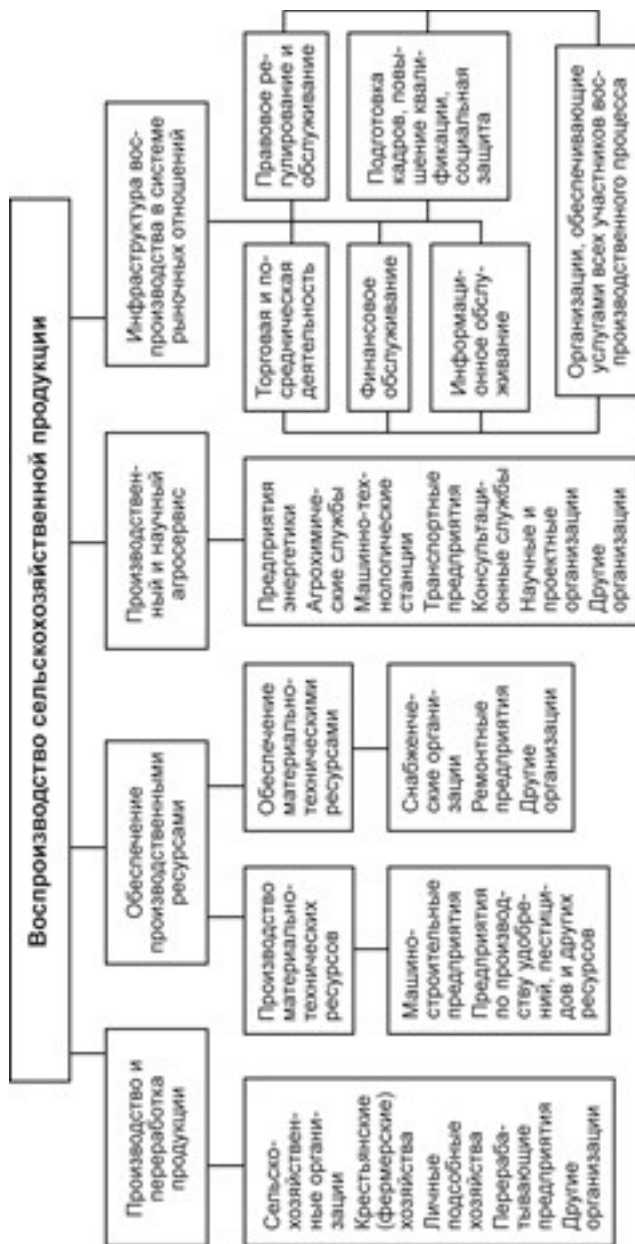


Рис. 4. Производственные услуги в системе воспроизводства сельскохозяйственной продукции

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛУГ

Производственные услуги, оказываемые второй и третьей сферам

АПК, по-разному влияют на формирование товарной массы (объема производства) и стоимостных характеристик (меновой и потребительной стоимости) конечной продукции комплекса, реализуемой на рынке. По этому признаку они могут быть разбиты на три группы: 1) влияющие на массу и потребительную стоимость сельскохозяйственной продукции (конечного товара). Примером может служить уборка урожая: чем больше убранная площадь (объем услуг), тем больше масса, стоимость и потребительная стоимость полученной продукции; 2) не влияющие на массу, но влияющие на стоимость и потребительную стоимость конечной продукции. К ним относятся, в частности, услуги по предпродажной подработке (очистке, сушке, сортировке, калибровке и т.д.) сельскохозяйственной продукции; 3) не влияющие на массу и потребительную стоимость конечной продукции, но влияющие на ее стоимость – например, работы по обслуживанию и ремонту техники, агрохимические, транспортные работы, прокат техники и т.д. Эта группа в свою очередь может быть разделена на две подгруппы: а) услуги, оказываемые с периодичностью не более одного сезона или года: текущий ремонт техники, ежегодные агрохимические работы и т.д.; их стоимость полностью переносится на продукцию, произведенную в текущем году; б) выполняемые с периодичностью более года: известкование почвы, капитальный ремонт машин, капитальное строительство, аренда техники и др. Стоимость таких услуг лишь частично переносится на продукцию текущего года, а затем частями – на продукцию следующих лет (в соответствии с периодичностью услуг или сроком амортизации введенного в действие объекта).

Существенное воздействие на сферу производственных услуг в АПК оказывают неустраняемые отраслевые особенности сельского хозяйства. Одна из них – территориальная рассредоточенность производства, из-за которой резко возрастают транспортные расходы, связанные с организацией агросервиса (на доставку средств производства, материальных ресурсов, рабочей силы к месту обслуживания). При низком качестве или плохом состоянии дорог этот фактор делает выполнение работ или оказание услуг вообще невозможным или экономически нецелесообразным. Чаще всего предприятия агросервиса ограничивают свою деятельность пределами административного района. В этих границах выполняется 95–100% работ по агрохимическому обслуживанию, 85–95% – по ремонту техники, 75–85% транспортных работ. Лишь по немногим видам услуг зона их деятельности распространяется на целую область, еще реже – выходит за ее пределы (межобластные перевозки скоропортящейся продукции автотранспортными предприятиями, полнокомплектный капитальный ремонт некоторых марок тракторов, комбайнов, автомобилей и их агрегатов заводами-

изготовителями и др.).

Таким образом, типичный по масштабам региональный рынок производственных услуг в АПК – это рынок, функционирующий в пределах административного района. Центральное место на нем среди производителей услуг занимают бывшие государственные и межхозяйственные агросервисные предприятия различного профиля, а среди потребителей – сельскохозяйственные организации.

Следует учитывать, что часть работ по производственному обслуживанию выполняются сервисными подразделениями самих сельскохозяйственных предприятий. Некоторые из них могут производиться только внутри хозяйства, другие – только за его пределами, для некоторых допустимы оба варианта. Первая группа – это базовые технологические операции в сельском хозяйстве (сев, пахота, доение и кормление коров и т.п.). Ко второй группе в основном относятся работы, требующие для своего выполнения дорогостоящих узкоспециализированных средств производства и исполнителей высокой квалификации (авиахимические и сложные монтажные работы, обслуживание холодильного оборудования и др.).

Распределение работ между предприятиями агросервиса и сельскохозяйственными производителями, а также выбор организационной формы обслуживания в первую очередь зависит от следующих факторов:

объем работ;

расстояние от хозяйства до обслуживающего предприятия и дорожные условия;

обеспеченность сельскохозяйственного и обслуживающего предприятия необходимой материальной базой и рабочей силой соответствующей квалификации.

Ряд работ по техническому обслуживанию и ремонту машин и оборудования выполняют сервисные службы заводов-изготовителей; соответствующие условия обычно оговариваются в договорах купли-продажи или лизинга.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛУГ

Состояние региональной инфраструктуры агросервиса

Слабое развитие агросервиса – одна из главных причин хронического отставания и неконкурентоспособности российского АПК. Расчленение крупных сельскохозяйственных и обслуживающих предприятий в начале 1990-х годов, кризис неплатежей привели к резкому сужению рынка услуг, парализовали систему материаль-

но-технического снабжения в отрасли, привели к кризису подавляющее число сельских производителей. Сохраняются серьезные

противоречия между партнерами по АПК на местном уровне – локальный монополизм, диспаритет цен и др.

Вместе с тем, хорошо известно, что научно-технический уровень производства и затраты на продукцию во многом зависят от состояния сервисной инфраструктуры. В настоящее время материально-техническое обеспечение и сфера услуг определяют более половины всех издержек в сельском хозяйстве. По нашим оценкам, в зерновой отрасли на долю материальных затрат приходится около 60% себестоимости продукции, в том числе затрат на ГСМ – 14–16%, электроэнергию – 4–6, запасные части – 10–19, оплату услуг – 7–20%.

С учетом указанных обстоятельств нами была проведена оценка состояния инфраструктуры агросервисного рынка в региональном АПК (табл. 10.1). В анализ были включены инфраструктурные объекты, которые либо уже функционируют в Сибирском регионе, либо получили широкое распространение в развитых странах.

10.1. Развитие инфраструктуры рынка услуг в региональном АПК*

Агросервисные организации	Количество организаций	Объем услуг
<i>Производственное и научно-техническое обслуживание</i>		
Машинно-технологические станции	+++	++ –
Предприятия по ремонту техники		+
Центры аренды и лизинга техники	+	+
Центры по сервисному обслуживанию техники и оборудования	+	–
Станции технического обслуживания и специализированного ремонта сложной и дорогостоящей техники		+
Кооперативы по эксплуатации сложной и дорогостоящей техники		++ +
Фермерские кооперативы по эксплуатации ремонтных мастерских приватизированных предприятий	+++	+++ +
Предприятия по агрохимическому обслуживанию	+++	++ +
Предприятия по материально-техническому обслуживанию мельничного и элеваторного оборудования	+++ +	+
Склады и холодильники	++	
Энергетические предприятия		
Транспортные предприятия		
Агросервисные организации	Количество организаций	Объем услуг

Предприятия водного хозяйства	+ + + + +	+ + + +
Предприятия связи	+ + +	– + +
Консультационные центры		
Машиноиспытательные станции и конструкторские организации		
Учебные заведения по подготовке и повышению квалификации кадров		
<i>Торговые, снабженческо-сбытовые и финансовые услуги</i>		
Оптовые торговые фирмы	+	+
Торговые дома и дилерские центры машиностроительных предприятий		
Маркетинговые организации	+ +	+ + + +
Компании по продаже топлива и смазочных материалов	+++	–
Центры по продаже и обмену технических средств	–	++
Страховые компании	+++	
<i>Информационное и правовое обслуживание</i>		
Центры по изучению рынка материально-технических средств и услуг	–	–
Рекламные агентства	++ +	+ +
Коммерческие информационно-вычислительные центры	++	++
Правовые организации		

*Приняты следующие обозначения: «+» – потребности удовлетворяются менее чем на 20%; «++» – от 20% до 60%; «+++» – более чем на 60%; «–» – не удовлетворяются.

Приведенные данные показывают, что инфраструктура рынка услуг в Омской области, в сущности, еще не сложилась. Наиболее слабые ее звенья – оказание производственных услуг, прокат и ли-зинг техники, сервисное обслуживание машин и оборудования, находящихся у сельхозпроизводителей, кооперация по использованию дорогостоящей техники, оборудования и мощностей ремонт-ных мастерских, изучение и информационно-коммерческое обеспечение участников рынка.

Развитие рынка сервисных услуг

В процессе разгосударствления значительная часть ремонтных мастерских крупных хозяйств и пунктов технического обслуживания были расформированы; по имеющимся данным, лишь 15–20% этих мощностей используется в настоящее время. Сельскохозяйственные производители лишились значительной части

сервисной инфраструктуры и в основном перешли на самостоятельный ремонт техники и оборудования. Это привело к потере технического и кадрового потенциала специализированных служб, что вызвало, в свою очередь, преждевременный выход техники из строя и рост затрат на ее содержание.

Ликвидация централизованной системы материально-технического обеспечения привела к появлению разного рода посреднических организаций. На базе бывших агрофирм и предприятий сельхозхимии возникли оптовые фирмы и ассоциации. Крупные заводы-изготовители стали формировать собственные дилерские сети. В регионах стали создаваться торговые дома, биржи, ярмарки, предприятия по прокату и лизингу техники.

Небольшие объемы потребления материально-технических средств в отдельно взятом хозяйстве, наряду с удаленностью многих из них от транспортных путей, затрудняют организацию их снабжения непосредственно с заводов-поставщиков. Возникла необходимость в создании разветвленной сети складов и баз снабжения, которые принимают вагонные партии продукции, подсортировывают их и обеспечивают хранение до вывоза в хозяйства. Это приводит к росту затрат на доставку продукции от завода к потребителю, в конечном счете – к существенному удорожанию техники и материалов, потребляемых в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственным предприятиям нужны посредники (самостоятельные фирмы или подразделения корпоративных структур), которые выполняли бы работу по исследованию рынка материально-технических ресурсов, поиску поставщиков и оптимальных вариантов поставок. Конечно, прямые договорные отношения с заводами-изготовителями выгоднее, и иногда крупным хозяйствам удается установить их. Но надо учитывать, что номенклатура материальных ресурсов в сельском хозяйстве весьма обширна, и для основной массы сельхозпроизводителей поддерживать связи с большим числом поставщиков просто нереально. Поэтому так важно создать в регионах целостную систему агросервиса, конкурентоспособную и ориентированную на потребителя, позволяющую хозяйствам решать проблемы материально-технического обеспечения быстро и без больших затрат.

Одна из форм организации такой системы, получившая в последние годы широкое распространение – машинно-технологические станции (МТС), которые оказывают хозяйствам следующие виды услуг: выполнение механизированных работ; предоставление техники во временное пользование (аренда, прокат); техническая эксплуатация машин и оборудования (техническое обслуживание, ремонт, хранение);

организация материально-технического снабжения;

выполнение заказов на изготовление изделий, строительство сооружений, транспортировку, подбор, монтаж, досборку, наладку машин и оборудования;

лизинг сельскохозяйственной техники; консультации и обучение.

В Омской области в настоящее время функционируют несколько типов МТС, возникших на базе бывших ремонтно-технологических предприятий (РТП) и машиноиспытательных станций (МИС), в составе финансово-промышленных групп, при заводах сельхозмашиностроения, а также на основе кооперации сельхозпроизводителей. При их создании пришлось преодолевать немало трудностей, вызванных как отсутствием финансовых средств, так и низким уровнем менеджмента и недостаточным экономическим обоснованием соответствующих проектов.

Кроме того, нужно было срочно решать проблемы координации материально-технического обеспечения на региональном уровне, поскольку при

расформировании крупных колхозов и совхозов возникло множество новых хозяйствующих субъектов, характер и объемы потребностей которых были неизвестны. Для этого были созданы акционерные формирования в масштабе административно-го района.

Важным звеном инфраструктуры агросервиса являются также предприятия по агрохимическому обслуживанию; они оказывают услуги по поставке и внесению удобрений и пестицидов.

Для большинства хозяйств единственной реальной возможностью приобретения новой техники являются поставки по лизингу на льготных условиях; к сожалению, эта работа в большинстве регионов организована не лучшим образом.

Современный региональный рынок материально-технических ресурсов и услуг характеризуется следующими особенностями:

преобладающая часть ресурсов и услуг контролируются ограниченным числом производителей, торговых фирм, сервисных структур;

текущая ситуация на рынке побуждает агросервисные предприятия улучшать качество обслуживания, стабилизировать цены и тарифы, активизировать маркетинговую деятельность, совершенствовать менеджмент;

возможности для развития конкуренции на рынках ресурсов и услуг ограничены низкой платежеспособностью большинства хозяйств и спецификой сельскохозяйственного производства; в регионах отсутствует нормативно-правовая база для деятельности агросервисных организаций современного типа.

Расширение хозяйственных связей, рост численности обособленных экономических субъектов вовлекают в рыночный оборот большое число новых товаров и услуг, что заметно повышает требования к деятельности организаций агросервиса. Важной задачей становится формирование структур, создающих благоприятную внешнюю среду для новых форм ведения хозяйства, основанных на частной собственности.

К числу таких структур относятся машинно-технологические станции, снабженческие и сервисные кооперативы, оптовые рынки, консультационные и лизинговые службы. При этом вновь создаваемые предприятия и организации должны обеспечивать надежное снабжение потребителей материально-техническими ресурсами и их рациональное использование при наименьших затратах.

10.4. Водохозяйственная инфраструктура АПК

Водопроводное хозяйство можно отнести к объектам инженерной инфраструктуры сферы производственных услуг АПК, оказывающим значительное влияние на производственное и социальное развитие сельских территорий. От эффективности функционирования водохозяйственной инфраструктуры во многом зависят экономические показатели деятельности аграрных производителей и уровня жизни сельских жителей. Водное хозяйство включает в себя все системы водопроводов, магистральные сети и каналы, локальные ветви водоотводящих систем, объекты и сооружения водопроводного хозяйства. *К основным функциям предприятий водохозяйственной сферы, функционирующих в системе АПК, относят: содержание, эксплуатация и введение в действие новых объектов водохозяйственной инфраструктуры сельской местности, обеспечение аграрных производителей водой для орошения угодий, а жителей села питьевой водой и водой для хозяйственно-бытовых нужд.*

В настоящее время отмечается отставание в уровне проводимых реформ в сфере водного хозяйства страны, от уровня реформ в аграрном производстве. Необходимо наладить тесный контакт в работе аграрных товаропроизводителей и предприятий,

поставляющих водные ресурсы сельскому хозяйству, которые являются прямыми поставщиками ресурсов для сельского хозяйства. Несбалансированность во взаимоотношениях участников рынка услуг сказывается на росте транзакционных издержек и общих затрат, как у водохозяйственных предприятий, так и у аграрных производителей и напрямую снижает конкурентоспособность территории в целом.

Все это обуславливает рост стоимости воды и отказ сельскохозяйственных производителей от использования технологии орошения. За последние годы произошло резкое падение объёмов использования свежей воды на орошение, обводнение и сельскохозяйственное водоснабжение практически по всем регионам Российской Федерации (табл.).

В современном состоянии водопользование осуществляется на относительно низком технико-технологическом уровне, обусловлено недостаточной инженерной обустроенностью оросительных систем. Низкое качество планировки орошаемых земель, поверхностные способы орошения, применяемые в практике работы, нехватка материальных, технических и финансовых ресурсов также не способствуют рациональному использованию воды.

Многие системы орошения, которые были введены в эксплуатацию еще в период плановой экономики, обслуживавшие площади, предназначенные для возделывания орошаемых культур, вышли из строя. Они не в состоянии нормально функционировать на землях хозяйств малых форм. Это приводит к снижению урожайности и качества продукции, засолению почв, появлению заболеваний растений.

Основными причинами сложившейся ситуации стали: низкий уровень развития водохозяйственной инфраструктуры на селе; недостаточность государственного регулирования и поддержки; отсутствие эффективного механизма формирования тарифной системы и нормативной базы, обеспечивающей научно-обоснованное потребление воды; несовершенство практики определения источников финансирования водохозяйственных объектов в сельской местности.

К причинам, сдерживающим развитие аграрной сферы со стороны водной системы можно отнести деградацию ирригационной системы; высокий уровень потерь воды; неэффективная тарифная политика на услуги водохозяйственной системы; отсутствие современной нормативной базы для данного сектора экономики; низкий уровень организации и менеджмента водных ресурсов.

Сложившаяся ситуация связана в основном с ростом стоимости услуг по подаче воды, ухудшением технического состояния объектов водохозяйственной инфраструктуры, кризисом в сельскохозяйственной отрасли. Несмотря на сокращение объёмов забора воды потери её при транспортировке значительно возросли. Это связано с увеличением фильтрационных потерь, ростом потерь воды при транспортировке, связанной с ухудшением технического состояния трубопроводов и каналов.

Что касается подачи воды по большинству каналов, то в 1990 году потери составляли $\frac{1}{4}$ к общему объёму. К 2007 году они превысили половину. Основными причинами такого положения стали износ сетей и сооружений и отсутствие работ по их восстановлению, а также сокращение объёма оказываемых услуг

10.2. Использование свежей воды на орошение, обводнение и сельскохозяйственное

водоснабжение по Федеральным округам Российской Федерации¹⁾ (миллионов кубических метров)

	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Российская Федерация	1464	1055	937	847	1847	8880	48965
Центральный федеральный округ	921	418	257	234	208	156	147
Северо-Западный федеральный округ	146	52	39	31	24	21	20
Южный федеральный округ	1010	18675	8149	7432	7492	7891	7994
Приволжский федеральный округ	2050	639	382	315	324	293	357
Уральский федеральный округ	204	71	49	47	45	42	39
Сибирский федеральный округ	985	584	411	350	323	317	317
Дальневосточный федеральный округ	241	117	88	62	61	84	90

1) По данным Росводресурсов. *Охрана окружающей среды в России - 2008 г.*
Существует множество проблем тарифного регулирования, к которым можно отнести: высокая степень изношенности основных средств производства; несовершенная тарифная система и механизм государственного субсидирования; недостаточная развитость регулирования деятельности субъектов естественной монополии в водохозяйственной сфере.

Политика в сфере тарифов должна преследовать цель максимально сбалансировать тарифы на услуги по подаче воды с их фактической себестоимостью. Участие государства в экономической поддержке должно выражаться в финансировании (субсидировании) развития каналов и трубопроводных систем, а также компенсации потребителям воды части их затрат. Это, в частности, может быть определённая категория населения и сельскохозяйственное производство. От уровня тарифов субъектов естественной монополии зависят уровень тарифов и прибыльность отраслей, являющихся потребителями их услуг, что требует комплексного подхода к вопросу формирования тарифов, разработки оптимальной и прогнозируемой политики в области регулирования тарифов.

Перспективы развития водохозяйственной инфраструктуры. Основной задачей в настоящий период является повышение эффективности систем водоснабжения и водоотведения при минимизации затрат на их функционирование и развитие. Следует

обратить внимание на связи между макроэкономической политикой, ценообразованием на водные ресурсы и аграрной политикой страны.

Для обеспечения эффективного функционирования водохозяйственной инфраструктуры необходимо: произвести реконструкцию и очистку существующих водохранилищ, капитальный ремонт крупных гидроузлов и сооружений; оснащение всей водохозяйственной системы средствами измерения, учёта и регулирования; техническая модернизация, реконструкция (капитальный ре-монт). В сложившихся условиях актуально расширение действующих и развитие новых, дополнительных систем водоснабжения населённых пунктов; вне-дарение эффективной, прозрачной тарифной политики; ликвидация перекрёстного субсидирования потребителей.

Предлагается применение форм государственно-частных партнёрств, для финансирования водохозяйственной инфраструктуры. Предложенные меры позволят повысить качество управления, осуществлять контроль над состоянием водохозяйственных объектов, ирригационной инфраструктуры, необходимых в аграрном производстве. Это позволит снизить нагрузку на государствен-ный и местные бюджеты. Для финансирования водохозяйственной инфра-структуры целесообразно внедрить систему государственно-частных партнёрств. Процесс вовлечения частного сектора должен отвечать двум фундаментальным требованиям: выбор формы участия частного сектора должен осуществляться применительно к местным условиям; форма участия должна быть тщательно разработанной, учитывающей интересы участников.

Вместе с тем, меры не принесут эффекта без помощи государства на начальном этапе, технического и организационного обучения и поддержки, наличия соответствующей юридической базы чётко определяющей и гарантирую-щей водные права.

Определение тарифов по территориальному признаку обеспечит социальное равенство жителей каждого региона и установление ставки платы за полученную воду в зависимости от объёмов потребления и затрат на доставку воды.

Основные принципы методики формирования тарифов: прозрачность структуры тарифа; полное покрытие затрат предприятий, оказывающих услуги по подаче воды; обоснованность издержек и ставок прибыли на задействованные активы; расчёт доходов на основании степени вовлеченности активов; измеримость производственных и финансовых показателей.

Одним из способов улучшения функционирования водохозяйственной инфраструктуры может стать кластерный подход к организации взаимодействия водохозяйственной сферы с аграрным производством, а также организация интегрированного управления водными ресурсами, то есть системы управления ресурсами, основанной на учёте всех возможных источников воды, увязке меж-отраслевых интересов и всех уровней иерархии водопользования.

Инновационная инфраструктура апк

. Организационно-экономические основы развития инновационной инфраструктуры

Инновационный процесс в АПК

Эффективность освоения научно-технических достижений в аг-рарной сфере во многом зависит от его инновационной инфра-структуры

как посредника между научным сообществом и товаропроизводителями. Государственные организации и учреждения, выполняющие сейчас эту функцию, не заинтересованы в быстром освоении новшеств, слабо взаимодействуют с партнерами по АПК, их работа носит бессистемный характер и не ориентирована на ко-нечный результат. Это одна из главных причин отставания российского сельского хозяйства, утраты его конкурентоспособности. Нет даже внятной концепция развития инновационной инфраструктуры АПК, особенно в ее региональном аспекте, что, безусловно, сдерживает процесс освоения достижений НТП в отрасли.

Инновационная инфраструктура – это комплекс институтов, обеспечивающих хозяйствующим субъектам условия для реализации инновационных проектов на основе принципов экономической заинтересованности. В связи с многогранностью данного явления в научном сообществе для его объяснения были предложены различные теоретические концепции: накладных расходов, распределительная, логистическая, маркетинговая, институциональная. Каждая из них отражает определенные методологические подходы и аспекты анализа инфраструктуры и ее компонентов.

Для АПК всегда было характерно многообразие форм инновационного процесса, что в свою очередь определяет многообразие соответствующих структур и механизмов их функционирования. Освоением новшеств в сельском хозяйстве занимаются научно-производственные объединения, научно-производственные (производственные) системы, малые инновационные фирмы; инжиниринговые фирмы, центры инновационного развития, информационно-консультативные центры и пункты, агротехнопарки и др. Их базовым звеном являются научные и образовательные учреждения, а также органы управления АПК, которые так или иначе встраиваются в систему более высокого порядка – систему воспроизводства. Поэтому собственно инновационные формирования в данной сфере имеют ряд характерных особенностей, обусловленных спецификой отрасли и самого инновационного цикла.

Отраслевые особенности сельского хозяйства хорошо изучены и в основном связаны с природно-биологическим характером производства. Инновационный процесс (рис. 5) характеризуется стадийностью и цикличностью, причем эффективность деятельности на каждой из стадий определяется лишь на заключительном этапе, когда соответствующие затраты окупаются за счет реализации продукции и услуг АПК, после чего начинается новый цикл.



Рис. 5. Схема инновационного процесса в АПК

167

Исходное звено инновационного цикла – *фундаментальные исследования*, направленные на получение принципиально новых знаний, которые могут стать основой для качественного продвижения в технике, технологии, организации производства, в понимании природы и общества. Их результаты оформляются в виде основополагающих принципов, законов, базисных теорий.

Прикладные исследования опираются на достижения фундаментальных и прикладных наук и, как правило, предпринимаются для решения конкретных задач – производственных, социальных, медицинских, военных и др. Чаще всего они направлены на создание новых или на совершенствование существующих технических средств, технологий, материалов. Четкая целевая направленность таких исследований и сравнительно высокая вероятность достижения желаемого результата позволяют осуществлять их на плановой основе.

Технологические и опытно-конструкторские разработки – это комплекс работ, имеющий конкретную цель и включающий такие этапы, как дополнительные исследования (при необходимости), проектирование, конструирование, создание опытных образцов, их испытание и доводку [63;79].

Последующие стадии инновационного цикла (экспериментальное и серийное производство, формирование научного заказа) обеспечивают доведение исходного замысла до готового продукта и переход к новому этапу развития. В качестве общей задачи на всех этапах выступает обработка технологической и управленческой информации с целью воплощения новых идей в виде конкретных теорий, прикладных разработок, технических средств и технологических процессов, систем управления производством.

В правильно спроектированном и управляемом инновационном процессе по мере освоения новшеств центр тяжести естественно перемещается от сферы научно-технических исследований и разработок к сфере сбыта готовой продукции. В то же время все элементы процесса тесно связаны, непрерывно осуществляется обмен информацией и ее обработка. С учетом этих обратных связей появляется возможность постоянно совершенствовать технологии и продукцию АПК в соответствии с общественными потребностями.

Общие показатели инновационного развития российской экономики

Чтобы оценить условия, в которых происходит формирование современной инновационной инфраструктуры АПК, необходимо привлечь информацию, характеризующую общее состояние дел в данной сфере. Как видно из табл. 11.1, даже в относительно благоприятный период 1999–2007 гг. быстрые темпы экономического развития не сопровождались увеличением доли затрат на НИОКР. В целом по стране она оставалась стабильной, а в наиболее развитом Центральном федеральном округе (в том числе в Москве) даже сократилась.

11.1. Доля внутренних текущих затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте, %

Федеральный округ	1999 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Центральный	2,06	2,03	1,85 2	1,92	1,91 2
В том числе г. Москва	2,46	2,12	1,66	1,98	1,66
Северо-Западный	1,47	1,74	0,58	1,69	0,57
Южный	0,59	0,61	1,29	0,57	1,1
Приволжский	1,07	1,22	0,42	1,17	0,47
Уральский	0,51	0,57	0,73	0,43	0,75
Сибирский	0,63	0,68	0,55	0,74	0,53
Дальневосточный	0,43	0,51	1,23	0,6	1,25
В целом по Российской Федерации	1,21	1,28		1,25	

Данные по выпуску инновационной продукции (табл. 11.2) го-раздо лучше; ее объем за рассматриваемый период увеличился примерно в 10 раз. При этом, однако, нужно учитывать высокую инфляцию и

крайне низкий исходный уровень рассматриваемого показателя. К тому же доля предприятий, осуществляющих техно-логические инновации, в целом по стране не превышала 10% и с 2005 г. не увеличивалась (табл. 11.3). Таким образом, приходится констатировать, что возможности для инновационного развития АПК все это время оставались неблагоприятными.

11.2. Объем выпуска инновационной продукции, млрд руб.

Федеральный округ	1999 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Центральный	14,9	49,3	112,40	131,10	191,30
В том числе г. Москва	2,90	25,70	28,80	27,00	37,70
Северо-Западный	11,90	25,50	40,60	35,20	48,20
Южный	2,10	3,70	19,70	17,90	26,10
Приволжский	38,00	56,30	267,30	364,50	425,10
Уральский	...	13,40	84,10	96,70	104,00
Сибирский	11,60	5,00	17,00	26,90	44,50
Дальневосточный	1,50	1,50	4,50	5,30	2,90
В целом по Российской Федерации	84,7	155	545,5	674,8	842,00

11.3. Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, %

Федеральный округ	1999 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Центральный	5 8	10 17,6	10,3	9,1	8,7
В том числе г. Москва	4,5 3,2	7,7 7,6	17,6	13,2	11,6
Северо-Западный	6,4 6	10,1	9,4 8,5	9,1 7	8,1 6,7
Южный	2,8 2,7	10,6	10,8	9,9 9,8	10,9 10
Приволжский	4,6	6,1 6,3	12,4	6,9 5	6,7 4,3
Уральский		8,8	7,7 6,2	8,6	8,5
Сибирский			9,7		
Дальневосточный					
В целом по Российской Федерации					

Кластерная политика

В современных условиях в процессах инновационного развития на

первый план выходят такие его элементы, как трансфер и коммерциализация технологий, а также кадровая политика (рис. 6). Трансфер позволяет ускорить интеграцию науки с производством и создает благоприятные условия для формирования инновационных кластеров даже при неблагоприятных в целом экономических условиях. Что касается кадрового обеспечения, здесь особенно важно формировать целостные бизнес-команды (в том числе из выпускников вузов), включающие менеджеров, маркетологов, специалистов по техническим вопросам и финансистов. Члены этих команд

должны быть психологически совместимы, взаимно дополнять друг друга и иметь именно ту компетенцию, которая требуется при создании конкретного предприятия.

Рис. 6. Региональная система трансфера технологий



В мировой практике для активизации инновационной деятельности в регионах широко используется кластерный подход. Согласно теории Майкла Портера, кластер - это группа географически близких взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимно дополняющих друг друга. Инновационный кластер - это сеть независимых

производственных и сервисных фирм, создателей технологий и ноу-хау (университеты, НИИ, инжиниринговые компании), рыночных посредников (брокеры, консультанты) и потребителей новшеств, взаимодействующих в рамках последовательных стадий инновационного процесса.

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны в целом зависит от продвижения на внешних рынках не отдельных фирм, а кластеров, причем принципиальное значение имеет их способность эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возможности более 100 отраслей в 10 странах, он пришел к выводу, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, как это представляется на первый взгляд. Как правило, они имеют тенденцию концентрировать основные подразделения в одной стране, иногда даже в одном регионе. Объясняется это очень просто: одна или несколько взаимосвязанных фирм, достигая успеха на мировом рынке, распространяют свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. Их успехи, в свою очередь, оказывают обратное влияние на рост конкурентоспособности исходной компании. В результате такой положительной обратной связи и формируется кластер – сообщество компаний нескольких тесно связанных отраслей, способствующих усилению позиций друг друга.

На рынках инновационной продукции выделяют три вида кластеров: региональные – объединения вокруг научного или промышленного центра, ограниченные рамками региона; вертикальные – интеграция в рамках одной производственной цепочки (например, по схеме «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»); горизонтальные – объединение различных отраслей в один мегакластер («химический кластер» или, на более высоком уровне агрегации, – «агропромышленный кластер»).

Как показывает опыт Силиконовой долины в США, инновационные промышленные кластеры могут формироваться на уровне региона с высокой концентрацией взаимосвязанных отраслей.

Кластерный подход на региональном уровне дает следующие преимущества:

региональные инновационно-промышленные кластеры опираются на сложившуюся систему распространения новых технологий, знаний, продукции (так называемую технологическую сеть), кото-рая может использовать общую научную базу;

предприятия кластера усиливают свои конкурентные позиции за счет

возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение новшеств; в составе кластеров можно создавать гибкие предпринимательских структуры (например, малые предприятия), образующие инновационные точки роста в региональной экономике; кластеры существенно облегчают развитие малого бизнеса, обеспечивая этим формированиям высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши; при этом облегчается доступ к капиталу крупного предприятия, активизируется обмен идеями и передача знаний.

Таким образом, опираясь на взаимодействие сети независимых производственных и сервисных фирм, создателей новых технологий и ноу-хау, посреднические организации, можно обеспечить существенное ускорение инновационных процессов в АПК.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Уровень развития инновационной инфраструктуры АПК Омской области можно оценить по двум составляющим: уровню научного потенциала и емкости рынка инновационных услуг.

При изучении научного потенциала было обследовано 11 научных и учебных учреждений: СибНИИСХ, ОмГАУ, ВНИИБТЖ, Сибирская опытная станция ВНИИ масличных культур, СибНИИП, ВНИМИ-Сибирь, Тарская СХОС, Институт ветеринарной медицины ОмГАУ, ОНО ОКБ СибНИИСХ, СибМИС, Омский Агрохим-центр. В этих структурах сосредоточено около 80% персонала и такая же доля объема НИОКР для АПК региона. Отдельно рассматривались кадровый, материально-технический и финансовый потенциал этих учреждений, объем накопленных научных знаний, наличие патентов и разработок, представляющих коммерческий интерес. Оказалось, что в областном АПК имеется довольно мощная научная база, но результаты ее деятельности очень часто остаются невостребованными.

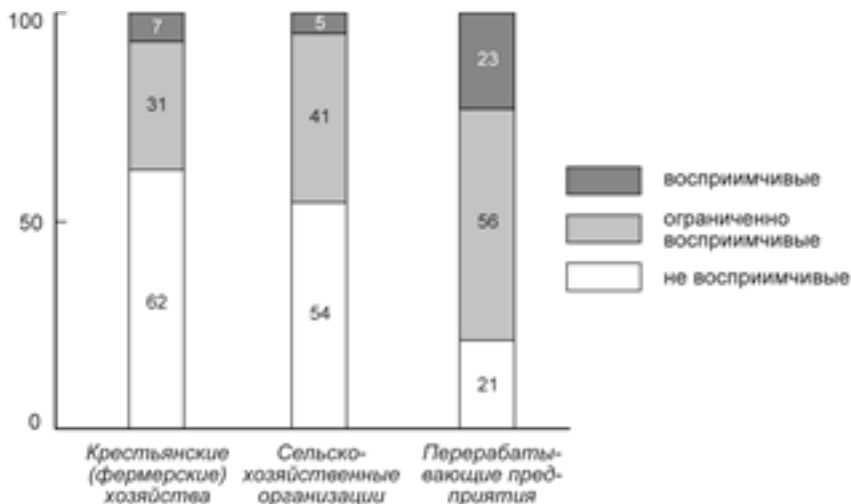


Рис. 7. Структура численности хозяйствующих субъектов регионального АПК по уровню инновационной восприимчивости, %

Емкость рынка инновационных услуг зависит в первую очередь от инновационной восприимчивости предприятий АПК – их готовности осуществлять соответствующие проекты, коренным образом модифицировать свою производственную деятельность. Эта готовность, в свою очередь, зависит от кадрового, научно-технологического, финансово-экономического, производственного и организационно-управленческого потенциала экономического субъекта. Проведенные исследования показали, что в настоящее время менее половины сельскохозяйственных организаций и менее 40% фермерских хозяйств области имеют хотя бы ограниченные возможности внедрять новую технику и технологии. Перерабатывающий комплекс оказался более развитым, здесь инновационными возможностями обладают около 80% предприятий (рис. 7).

Оценка эффективности инновационной инфраструктуры – мало изученный вопрос, поэтому пока приходится ограничиваться комплексной оценкой инновационного потенциала региона и эффективности его использования. Другими словами, необходимо определить способность инновационной инфраструктуры региона выполнить стоящие перед ней задачи по созданию, освоению и распространению новшеств, востребованных в региональном АПК. С этой целью мы предлагаем использовать интегральный индекс, опирающийся на следующие промежуточные показатели:

п

1) индекс инновационного потенциала (I), характеризующий наличие соответствующих интеллектуальных, организационных, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов (численность и состав исследователей, затраты на исследования и разработки, наличие патентов и т.д.);

2) индекс инновационной восприимчивости потребителей (I), отражающий степень готовности бизнес-сообщества приобретать и использовать на практике инновационную продукцию (зависит от финансового состояния аграрного сектора, уровня образования специалистов, наличия нематериальных активов на предприятиях и их использования);

3) структурный индекс (I), который показывает обеспеченность инновационной инфраструктуры региона необходимыми компонентами (рис. 8) и степень интеграции (согласованности действий) между ними при выполнении возложенных на них функций. Окончательный расчет интегрального индекса функционирования инновационной инфраструктуры региона дает значение, равное 0,59. Это свидетельствует о ряде положительных результатов, достигнутых в ходе ее формирования: создана необходимая сеть инфраструктурных учреждений, есть немало примеров их успешного взаимодействия с производственной сферой. Вместе с тем, очевидна необходимость дальнейшего развития данной системы, улучшения согласованности ее элементов и повышения эффективности их работы



Состав и взаимодействие компонентов инновационной инфраструктуры АПК Омской области

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

Региональные центры трансфера технологий в АПК

Главная цель инновационного процесса – не столько создание инноваций, сколько их диффузия (распространение), в связи с чем возникает острая необходимость в получении предприятиями доступа к передовым технологиям. Поэтому при создании инновационной экономики на первый план объективно выходит *трансфер технологий* – распространение прикладных знаний и опыта, относящихся к новым продуктам, технологиям и методам производства.

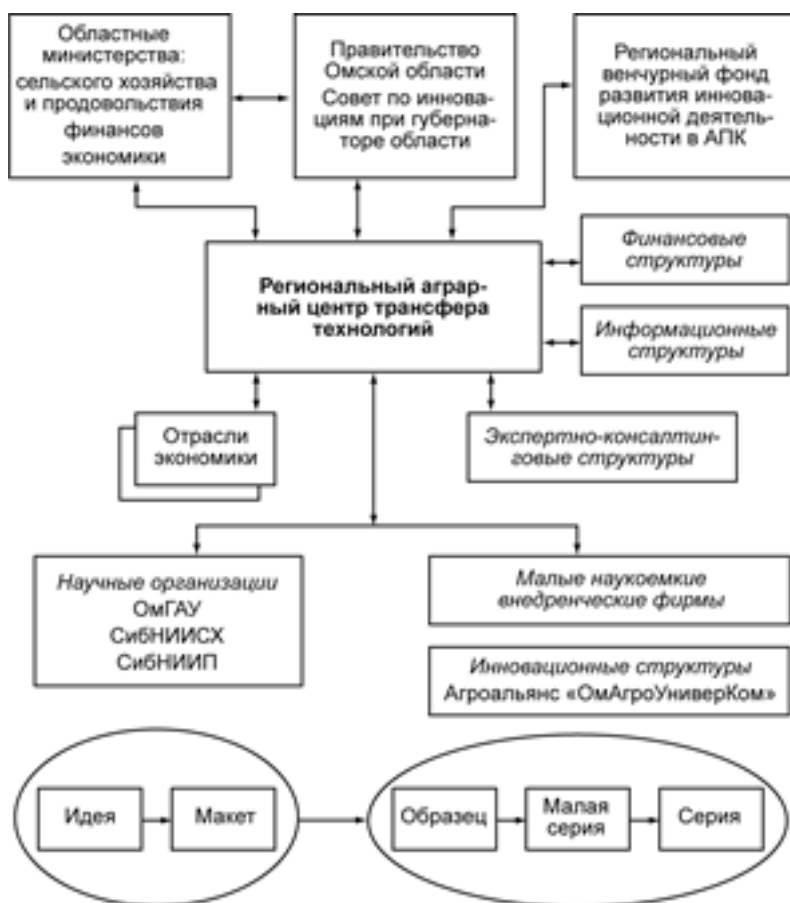


Рис. 9. Механизм функционирования регионального аграрного центра трансфера технологий

Учитывая это обстоятельство, в Омской области были начаты разработки по созданию на базе ОмГАУ регионального центра

трансфера технологий. Предполагается, что этот центр будет юридическим лицом с собственным бюджетом и соответственно будет взаимодействовать с подразделениями университета и другими научными учреждениями областного АПК

Основные задачи центра:
определение стратегии и приоритетных направлений развития сельского хозяйства в регионе;

формирование информационного банка аграрных инноваций;
разработка и реализация инновационных проектов с использованием наукоемких технологий;

поддержание баланса интересов государства, разработчиков, производителей и потребителей инновационных продуктов, а также потенциальных инвесторов при их коммерциализации;

развитие взаимовыгодных отношений с другими вузами и научными организациями в России и за рубежом.

Предполагаемая схема функционирования центра (рис. 9) будет прямо способствовать интеграции всех звеньев инновационной инфраструктуры, лучшему использованию уже накопленного в этой сфере ресурсного потенциала. Проект предусматривает постепенный переход на самофинансирование за счет оказания платных услуг. В первый год функционирования центра расходы превысят доходы на 260 тыс. руб., но уже во второй год доходы составят 2730 тыс., расходы – 2292 тыс. руб. (табл. 11.4).

11.4. Доходы регионального центра трансфера технологий

Вид платных услуг	Первый год функционирования центра		Второй год функционирования центра	
	Годовая сумма доходов, тыс. руб.	Доля в бюджете центра, %	Годовая сумма доходов, тыс. руб.	Доля в бюджете центра, %

Коммерциализация инновационных проектов и консалтинг по их обслуживанию	600	64	1600	59
Консультирование по вопросам интеллектуальной собственности и ее защита	80	9	200	7
Консультирование по вопросам организации и ведения инновационного бизнеса	130	14	300	11
Издание специализированной литературы и организация семинаров	30	3	80	3
Организация поиска инвесторов и проектов	50	5	250	9
Консультирование по текущим вопросам	50	5	300	11
Итого	940	100	2730	100

Помимо прямого эффекта от работы центра (выручка за услуги, оказанные предприятиям АПК), будет достигаться и гораздо более значимый косвенный эффект в виде повышения наукоемкости производства и улучшения маркетинга в АПК, увеличения объемов производства и регионального валового продукта, улучшения финансового состояния предприятий аграрной сферы за счет использования ими современных научных достижений.

Проектом предусмотрено повысить уровень консультационного обслуживания сельскохозяйственных производителей. Современные знания и коммерческая информация благодаря новым информационным технологиям будет передаваться им в максимально удобном для применения виде.

Помимо прямой поддержки региональной инновационной инфраструктуры государству необходимо принять ряд мер косвенного характера с целью активизации инновационной деятельности и процесса коммерциализации новшеств. Было бы желательно, в частности, изменить ряд законодательных положений, касающихся интеллектуальной собственности и налогообложения научных организаций, расширить систему налоговых льгот и налоговых кредитов для участников инновационного процесса.

Коммерциализация и трансфер технологий

Понятие «трансфер технологий» появилось в России сравнительно недавно и в первую очередь было связано с переориентацией различных сфер деятельности на рыночные отношения. Часто его употребляют параллельно с другим — «коммерциализация тех-

нологий», хотя их содержание не совпадает. Трансфер предполагает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии: источника информации (например, автора изобретения); ее реципиента (получателя); того, кто ее продает; конечного пользователя продукта, производимого с ее помощью. Поэтому при трансфере основной акцент делается не столько на технологии как таковой, сколько на экономических субъектах – участниках данного процесса.

Термин «коммерциализация» заостряет внимание на коммерческом использовании информации (с невременным извлечением выгоды). Иногда эта выгода измеряется непосредственно, иногда опосредованно (например, через, увеличение эффективности другой технологии), но в любом случае стоимостные показатели присутствуют в расчете и являются определяющим критерием успешности инновационного процесса. В то же время вопрос о том, кто непосредственно осуществляет использование технологии, при коммерциализации не является главным. Это может быть, в частности, сам автор изобретения, носитель инновационной идеи, разработчик новой технологии – физическое лицо или организация [27,78]. При положительном исходе испытаний он юридически закрепляет свои авторские права и в дальнейшем извлекает прибыль, либо лично сотрудничая с бизнесом, либо передавая свои авторские права. Схематически весь процесс представляется в виде последовательности операций и логических фильтров (рис. 10).

В качестве базового элемента в системе трансфера технологий, как правило, выступает региональный центр, в обязанности которого входят:

- комплексный мониторинг инновационных проектов и проблем; отбор и экспертиза инновационных проектов, обладающих коммерческим потенциалом;

- проведение технологического и патентного аудита инновационных разработок;

- установление связей с учебными и научными учреждениями (как в России, так и за рубежом);

- поиск инвесторов и покупателей объектов интеллектуальной собственности;

- охрана различных видов интеллектуальной собственности; подготовка лицензионных соглашений, контрактов, договоров

- об управлении интеллектуальной собственностью, о научно-техническом и производственном содружестве и т. п.;

- совершенствование методического обеспечения в области коммерциализации новых технологий;

- проведение маркетинговых исследований, составление бизнес-планов;

- проведение конференций и семинаров по коммерциализации новых

технологий и др.

Важный момент в процессе коммерциализации технологий – создание системы финансирования инновационной цепочки от формулировки идеи до серийного производства. На первом этапе проводится конкурс научных разработок, причем получателем бюджетных средств является научная организация. Его основная цель – доведение идеи до технического макета; здесь нужно тщательно оценить, кто будет покупателем конкретной научной разработки и какова емкость соответствующего рынка. Следующая стадия – конкурс инновационных проектов. Его победителем может стать лишь то предприятие, которое внедрит научную разработку, профинансированную на первой стадии. При этом оно обязуется, во-первых, вложить не меньше собственных средств, чем вкладывается в проект из бюджета, а во-вторых, оформить надлежащим образом отношения с разработчиком инновационной идеи.

Для эффективной реализации новшеств необходимо создание специализированных структур, привязанных ко всем стадиям инновационного процесса, таких как офисы коммерциализации разработок и бизнес-инкубаторы. Офисы коммерциализации, как правило, являются структурными подразделениями вузов или НИИ; они оценивают коммерческий потенциал разработки, формируют стратегию ее продвижения на рынок и защиты интеллектуальной собственности, в сущности – организуют выгодную продажу интеллектуального продукта и его сопровождение (заключение лицензионных соглашений, содействие в организации инновационных предприятий и т.п.).

Бизнес-инкубаторы выполняют роль своего рода «стартового-го модуля» для предприятий, создаваемых под инновационные проекты. Их ключевые функции – формирование команд разработчиков, менеджеров и технологов, юридическое и бухгалтерское сопровождение новых предприятий, составление для них бизнес-планов и обеспечение стартового финансирования, содействие в создании сети сбыта для новой продукции.

Как показывает практика, в традиционном варианте трансфер технологий осуществляется в такой последовательности.

1. Работа с клиентом: посещение компании, технологический аудит.
2. Идентификация технологических профилей (технологические запросы и предложения).
3. Поиск технологических партнеров через веб-сайт (рассылки) или через сеть центра (конференции, семинары).
4. Помощь в организации переговоров между продавцами и покупателями технологии, содействие в переговорах.

5. Заключение договора и передача технологии.

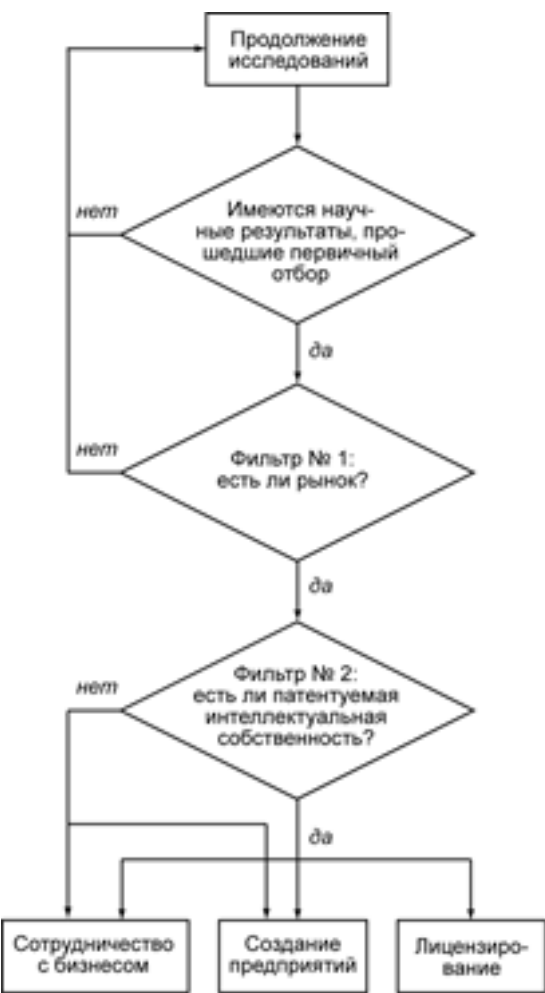


Рис. 10. Алгоритм трансфера технологий

Технологический аудит (инвентаризация имеющихся разработок и определение отправной точки движения) относится к начальной фазе рассматриваемого процесса. Схема его проведения в рамках совершенствования инновационной инфраструктуры региона приведена в табл. 11.5.

11.5. Схема проведения технологического аудита

Оцени- ваемый параметр	Критерий оценки					Коэф- фици- ент значи- мости
	+2	+1	0	-1	-2	
1. Рыночный потенциал						
1.1. Раз- мер рын- ка	Не ограни- чен	Достаточ- но велик	Приемлем (на грани допусти- мого)	Меньше допустимого	Очень мал	1
1.2. Динамика рынка	Быстро растет	Растет медленно, но ста- бильно	Стабилен, колебания объема незначи- тельны	Медленно сужается	Быстро су- жается	1
1.3. Доста- пность рынка	Выход на рынок сравни- тельно легок, кон- курентов нет	Для выхо- да на ры- нок тре- буются усилия, но конкуренты слабы	Конку- ренция умерен- ная, мощ- ных и агрессив- ных со- перников нет	Конкурен- ция сильная, существует заметное противодей- ствие про- дукту,	Имеются мощные барьеры для доступа на рынок, кон- куренты – компании с большими ресурсами	0,8
1.4. Уро- вень рентабель- ности	Высокий	Умерен- ный	Низкий	Очень низ- кий	Нулевой или отрицатель- ный	0,82
2. Качество продукта						
2.1. Сте- пень уникаль- ности продукта	Не имеет аналогов на рынке	Имеет аналоги, но суще- ственно отличает- ся от них	Похож на извест- ные, но обладает новыми ценными качества- ми	Незначи- тельно от- личается от существую- щих	Хорошо известен на рынке	0,86

Оцени- ваемый параметр	Критерий оценки					Коэф- фици- ент значи- мости
	+2	+1	0	-1	-2	
2.2. Уро- вень вы- полнения основной функции	Значитель- но лучше аналогов	Заметно лучше аналогов	Примерно так же, как анало- ги	Несколько хуже анало- гов	Заметно хуже анало- гов	0,85
2.3. Со- отноше- ние це- на/качест- во	Значитель- но лучше, чем у кон- курен- тов	Ощутимо лучше, чем у кон- курен- тов	Ценовые преиму- щества отсутст- вуют	Несколько хуже, чем у конкурен- тов	Заметно хуже, чем у конкурен- тов	1
2.4. Эко- логиче- ские ха- ракте- ристики	Дает поль- зователю явные эко- логические преимуще- ства	Несколько улучшает экологи- ческие условия	Не влияет на экологическую ситуацию	Заметно ухудшает экологи- ческую ситуа- цию	Ухудшение экологи- ческих усло- вий потре- бует специ- альных мер	0,64
3. Осуществимость технологии						
3.1. Досто- верность концеп- ции про- дукта	Отработана и провере- на на прак- тике	Подтвер- ждена расчетами	Подтвер- ждена эксперт- ными заключе- ниями в словесной форме	Подтвер- ждена об- щими сооб- ражениями и сравнениями	Может вы- звать сомне- ния и нуж- дается в проверке	1
3.2. Но- визна концеп- ции про- дукта	Новая об- ласть при- менения известного процесса, продукта	Улучше- ние каче- ства из- вестного продукта	Радикаль- ное об- новление известно- го про- дукта	Новый про- дукт или технологиче- ский про- цесс	Новый про- дукт и но- вый техно- логический процесс для него	0,67
3.3. Тех- нологи- ческая готовность произ- водства	Можно использо- вать суще- ствующую технолог- ию	Требуется незначи- тельная модифи- кация сущест- вующей технолог- ии	Требуется значи- тельная модифи- кация сущест- вующей технолог- ии	Необходимо использо- вать про- цессы, при- меняемые в других об- ластях дея- тельности	Необходимо использо- вать про- цессы, нахо- дящиеся в стадии разработки	0,8

Оцени- ваемый параметр	Критерий оценки					Коэф- фици- ент значи- мости
	+2	+1	0	-1	-2	
3.4. Регламентные ограничения	Не требуются дополнительные разрешения на серийный выпуск продукции	Требуется уведомление регулирующих органов	Требуется разрешение 1–2 регулирующих органов	Требуется разрешение множества регулирующих органов	Требуется разработка регламентирующих документов	0,63
4. Ресурсообеспеченность технологии						
4.1. Потребность в дополнительных материалах	Отсутствует	Нужны легкодоступные материалы	Нужны труднодоступные или дорогостоящие материалы	Нужны дефицитные или стратегические материалы	Требуется принципиально новые или разрабатываемые материалы	0,99
4.2. Длительность цикла разработки	Технология полностью готова к производству	Можно начинать производство, одновременно дорабатывая технологию	Технологию можно быстро доработать и запустить производство	Для доработки технологии требуется значительное время	Период разработки технологии и окупаемости средств очень велик	1
4.3. Потребность в дополнительных финансовых ресурсах	Отсутствует	Требуется средства, имеющиеся у клиента	Проблема дополнительного финансирования легко решается	Привлечение дополнительных финансовых средств повлияет на другие проекты клиента	Привлечение дополнительных финансовых средств вызовет значительные трудности	0,83

4.4. Кад- ровая обеспе- ченность	Проект может быть осу- ществлен силами штатных работников	Требуется незначи- тельное пополне- ние штата без пере- обучения основного персонала	Требуется кратко- временная перепод- готовка части персонала	Требуется переобуче- ние персо- нала или привлечение кадров со стороны	Специали- сты нужного профиля в штате от- сутствуют и неясно, можно ли их найти и за какую цену	0,63
---	---	--	--	--	---	------

Учитывая особенности инновационного потенциала АПК и низкий уровень внедрения разработок в отрасли, желательно организовывать определенную поддержку как со стороны научного сообщества, так и со стороны государства и бизнеса. Что касается государства, самым сложным является вопрос о выделении средств на науку и инновационные проекты (гораздо проще добиться предоставления льгот). Эффективным инструментом было бы также страхование государством инновационных рисков [50]. Научные учреждения, видимо, должны пересмотреть ряд сложившихся установок и в большей мере ориентироваться на потребности экономики, а бизнес – изменить примитивно потребительское отношения к научным продуктам. Необходимо более предметно сформулировать интересы власти, науки и бизнеса применительно к рассматриваемой сфере [111].

На наш взгляд, заинтересованность государства в развитии инновационного процесса заключается в росте налогооблагаемой базы (а значит, и налоговых поступлений в бюджет), создании новых рабочих мест, повышении уровня жизни населения, экономии энергии и т.п. Научные учреждения при этом могли бы получать лицензионные платежи (2–8% объема производства), учредительские доходы (до 50% прибыли) и договорные платежи по НИР (до 20% прибыли). Интересы бизнеса заключаются в росте рентабельности производства, расширении производственной базы и выходе на новые рынки.

Консультационный сервис

Инфраструктура рынка консультационных услуг

Современная ситуация в АПК создает неплохие организационно-экономические предпосылки для развития рынка информационно-консультационных услуг. С одной стороны, появились новые возможности для расширения производства, причем не только в сельскохозяйственных организациях, но и в индивидуальных хозяйствах. С начала рыночных реформ объем производства в хозяйствах населения увеличился более чем на 35%, сейчас на их долю приходится более половины всей валовой продукции сельского

хозяйства (в современной экономической литературе этот факт известен как «феномен российских личных подворий»). С другой стороны, уровень профессиональной подготовки руководителей хозяйств, как крупных, так и индивидуальных, снижается. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г., доля руководителей предприятий отрасли, имеющих высшее сельскохозяйственное образование, не превышает 50%; еще хуже ситуация в фермерских хозяйствах (табл. 11.6). Учебные заведения аграрного профиля готовят достаточное количество специалистов, но лишь

12% выпускников вузов и менее 30% выпускников средних специальных учебных заведений поступают на работу в сельское хозяйство. Таким образом, производством в основном руководят неспециалисты, что создает устойчивый спрос на информационную по производственной тематике и консультационные услуги.

11.6. Распределение численности руководителей сельскохозяйственных организаций, глав крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей по уровню образования (на 1 июля 2006 г.), %

Уровень образования	Сельскохозяйственные организации всего	В том числе		КФХ и индивидуальные предприниматели	В том числе	
		крупные и средние организации	малые предприятия		КФХ	индивидуальные предприниматели

Высшее профессиональное	66,5	73,9	55,9	23,6	23,4	24,8
В том числе сельскохозяйственное	41,5	49,6	29,9	11,0	11,1	10,6
Неполное высшее профессиональное (незаконченное высшее)	3,2	2,9	3,3	3,3	3,3	3,2
В том числе сельскохозяйственное	1,1	1,1	1,2	1,6	1,6	1,5
Среднее профессиональное (среднее специальное)	22,1	18,5	27,3	32,1	31,8	34,0
В том числе сельскохозяйственное	7,1	6,5	7,9	6,2	6,4	5,5
Начальное профессиональное (профессионально-техническое)	2,2	1,4	3,3	5,5	5,4	6,1
Среднее общее и основное общее (неполное среднее)	5,7	3,1	9,5	29,6	30,2	25,7
Начальное общее или отсутствие общего образования	0,3	0,2	0,6	6,0	5,9	6,3
Всего						

В российских регионах имеется достаточно возможностей для развития информационно-консультационной сферы. В последние годы увеличилась численность персонала, занятого исследованиями и разработками в сельском хозяйстве, несмотря на сокращение финансирования сельскохозяйственной науки. Консультационные услуги в настоящее время оказывают учреждения прежней системы НТИ (институты РАСХН, вузы и колледжи, центры научно-технической информации), органы управления АПК, а также новые формирования, ориентированные на рыночные методы работы.

Старая система НТИ в современных условиях оказалась неэффективной. Ее структуры действуют обособленно, каждая в рамках своей собственной программы, какая-либо координация отсутствует, не проводится единая научно-техническая политика в рамках областного АПК. В результате рынок консалтинговых услуг перехватили различные организации, работающие непосредственно с сельскими товаропроизводителями и предлагающие им услуги в сфере аудита, налогообложения, стратегического планирования, реорганизация бизнеса, финансового менеджмента, подготовки и

осуществления инноваций. В совокупности все эти организации и учреждения образуют региональную инфраструктуру информационно-консультационных услуг; данные табл. 11.7 позволяют уточнить их роль в инновационном процессе.

11.7. Инфраструктура информационно-консультационного обслуживания АПК Омской области

Организации и их службы	Этапы инновационного процесса					
	Научно-технические разработки	Сбор, обработка и анализ информации	Доведение информации до потребителей	Обучение кадров, применение новых знаний	Консультационное обслуживание, внедрение разработок	Оценка результатов, формирование заказа для науки
МСХП области		* * *	* * *		* *	* * *
ОЦИК при ГУСХ		* *	*			*
Земельный комитет области		* *				
Гипрозем						
Статистический комитет области		*				* *
СибНИИСХ					* *	*
Опытно-конструкторское бюро СО РАСХН	* *				*	
Омский филиал ЦНИИМ	*					

187

Продолжение

Организации и их службы	Этапы инновационного процесса					
	Научно-технические разработки	Сбор, обработка и анализ информации	Доведение информации до потребителей	Обучение кадров, применение новых знаний	Консультационное обслуживание, внедрение разработок	Оценка результатов, формирование заказа для науки

Сибирский филиал НИИ кукурузы	*	*			*	*
ОмГАУ	*	* *	*	*	* *	*
Аграрный академиче- ский альянс					*	
ИЗО ИПК ОмГАУ		*	* *	*		
Научная библиотека ОмГАУ		* *	* *			
ЦНТИ ОмГАУ						
Областная библиотека						
Средние специальные учебные заведения с.-х. профиля			*	*		
Самостоятельные структуры производ- ственного и научно- производственного профиля в сфере аг- рарного предпринима- тельства			*		*	
Посреднические, тор- говые и сбытовые ор- ганизации			*		*	
Финансово-кредитные организации			*		*	
Службы по трудоу- стройству и социальной защите населения			*		*	
Организации инфор- мационного обслужи- вания		*	*		*	
Организации правове- го обеспечения			*		*	

Очевидно, что наибольший объем услуг оказывают организации и учреждения, относящиеся непосредственно к АПК. Ведущая роль здесь принадлежит региональным органам государственного управления сельским хозяйством, вузам, НИИ системы РАСХН. Последние осуществляют научно-технические разработки, сбор и обработку информации, консультационное обслуживание, анализ производственного процесса, формируют заказ для науки. Объем услуг, которые они оказывают, нестабилен, что объясняется прежде всего отсутствием надежного финансирования. Вместе с тем, накопленный ими за многие годы научно-производственный и административный потенциал позволяет им и сейчас достаточно успешно

выполнять возложенные на них функции.

Следует особо подчеркнуть роль вузов в инновационном процессе. Очевидно, что их структурные подразделения – институты повышения квалификации, научные библиотеки, лаборатории, кафедры, учебные хозяйства – способны оказывать квалифицированную помощь производству, поскольку владеют ценной информацией по самым разным отраслям сельскохозяйственных знаний. Прочие учреждения консалтинговой инфраструктуры, как правило, узко специализированы и решают ограниченный круг задач, относящихся к их профилю (правовое, финансово-кредитное, информационное обслуживание и т.д.). Сейчас в областном АПК действует уже более 500 таких организаций.

Таким образом, на каждом этапе инновационного процесса задействовано достаточное количество участников. Так, научно-техническими разработками для АПК в Омской области занимаются 6 учреждений; сбором, обработкой и анализом информации, ее доведением до потребителей – 14; обучением персонала и помощью в применении полученных знаний – 3; консультированием сельских товаропроизводителей – 8; оценкой результатов инновационных процессов и формированием научного заказа – 8 и т.д. С учетом их функций в едином информационно-консультационном процессе целесообразно сгруппировать их в несколько блоков – административный, научно-образовательный, самостоятельных организаций и блок звеньев территориальной инфраструктуры, оказывающих услуги сельским производителям (рис. 11).

Институты инфраструктуры, относящиеся к указанным блокам, имеют различные функции, ресурсы и степень влияния на информационно-консультационный процесс в АПК (табл. 11.6). Очевидно, что на учреждениях административного блока, в связи с общим характером их деятельности, лежит большая нагрузка, связанная с планированием, организацией, координацией, контролем, распоряжением государственными финансовыми средствами. Такой состав функций подразумевает и соответствующий ресурсный потенциал – административный, финансово-распорядительный, организационный.



Рис. 11. Инфраструктура информационно-консультационного обслуживания регионального АПК

Специфичны функции учреждений научно-образовательного блока – обучение, научные исследования и др., обеспеченные кон-центрацией в них соответствующего интеллектуального, информа-ционно-консультационного, материально-технического и организа-ционного потенциала.

Самодетельные организации имеют меньше функций, что свя-зано с более узкой направленностью их деятельности. В основном они создаются для защиты интересов их участников на рынке, для совместной хозяйственно-финансовой деятельности и т.п. Тем не менее, они имеют большие возможности в сфере информационно-консультационного обслуживания и инноваций, поскольку работа-ют непосредственно с сельскими производителями и призваны ре-шать их насущные проблемы.

11.6. Основные функции и ресурсный потенциал институтов информационно-

консультационной инфраструктуры

Функциональный блок	Функции	Ресурсы
Административный	Планирование Организация Координация Контроль Распоряжение бюджетными средствами	Административный Финансово-распорядительный Организационный
Научно-образовательный	Обучение, переподготовка Научные исследования Информирование Консультирование Внедрение НТД	Интеллектуальный Материально-технический Информационно-консультационный Организационный
Самостоятельных организаций	Организация Координация Производство Финансирование	Организационный Производственный Материально-технический Финансовый
Территориальной инфраструктуры	Посреднические услуги Производство Финансирование и кредитование Информирование Консультирование Социальная поддержка	Финансовый Информационно-консультационный

Еще более ограничены функции учреждений территориальной инфраструктуры, что связано, как уже отмечалось, с их узкой специализацией (торговое посредничество, финансы и т.д.). Как показывает анализ, они слабо интегрированы в воспроизводственный процесс в АПК (в среднем не более чем на 30%), и их возможности в консультационном бизнесе относительно невелики.

Развитие сферы информационно-консультационных услуг в АПК

Основные функции по государственному управлению региональным АПК сконцентрированы сейчас в соответствующих подразделениях исполнительной власти субъектов РФ (министерствах сельского хозяйства и продовольствия, главных управлениях сельского хозяйства региональной администрации и др.). С одной стороны, такой орган является представителем государства и проводником его аграрной политики, с другой – обязан отстаивать интересы сельских товаропроизводителей во властных структурах. Для реализации этой последней функции создаются различные

отделы и службы, в том числе по информатике и консультированию, которые, однако, в большинстве регионов не получили должного развития.

Другие звенья областных администраций еще меньше связаны с АПК и затрагивают его проблемы лишь эпизодически. Так, областной Земельный комитет осуществляет не более 10 мероприятий в год с сельскими производителями (конференции, семинары и т.п.). Органы Госстата вообще не ведут непосредственной работы с товаропроизводителями; информация, которую они предоставляют, как правило, поступает с опозданием и довольно дорого обходится потребителям.

Научные и образовательные учреждения остаются важнейшим звеном инновационного процесса в рассматриваемой сфере. Несмотря на крайне слабое финансирование, они ведут большую работу по созданию и продвижению инноваций в АПК. В Омской области приоритет в этом отношении принадлежит СибНИИСХ. Это многопрофильное научное учреждение, в которое входят, помимо самого института, сельскохозяйственная опытная станция, опытно-конструкторское бюро и четыре опытно-производственных хозяйства, расположенных в различных зонах области. Его основная задача – научное обеспечение аграрного комплекса Западной Сибири. Институт располагает соответствующим кадровым потенциалом (110 научных сотрудников, в том числе 50 кандидатов и 12 докторов сельскохозяйственных наук), в нем имеется пять крупных научных подразделений: селекционный центр (15 лабораторий), отделы земледелия, животноводства, механизации и экономики. Научная библиотека насчитывает более 100 тыс. томов, имеется лаборатория информационно-вычислительной техники и группа патентования.

В условиях рынка важным условием успешной деятельности научного учреждения является востребованность его интеллектуального продукта. В российском АПК, однако, процесс внедрения разработок связан с многочисленными трудностями. Главные из них – недостаток финансовых средств у сельскохозяйственных товаропроизводителей и слабое развитие информационно-консультационной инфраструктуры. Например, центр научно-технической информации Омской области до сих пор выполняет лишь регистрационную функцию, практически не взаимодействуя с товаропроизводителями.

Среди образовательных учреждений сельскохозяйственного профиля ведущее место в регионе принадлежит Омскому государственному аграрному университету (ОмГАУ). Ежегодно здесь получают дипломы более 800 выпускников по 26 специальностям. На базе университета осуществляется подготовка и повышение квалификации кадров по различным направлениям деятельности, разрабатываются учебно-методические пособия и программы по

многим отраслям сельскохозяйственных знаний (техническим, технологическим, экономическим и др.).

Финансирование НИР осуществляется за счет областного бюджета (через Центр научного обеспечения областного министерства сельского хозяйства и продовольствия), поступлений от договорной деятельности научно-исследовательских подразделений и других внебюджетных источников (в том числе от хозяйственной и образовательной деятельности).

В университете функционирует научно-технический центр, связанный с региональными исследованиями самой разнообразной проблематики – от естественно-научных и технических до социально-экономических и гуманитарных. Активно ведется информационная деятельность. Структурные подразделения ОмГАУ принимают участие во многих выставках, ярмарках, семинарах и конференциях. В 2000-е годы университет значительно расширил международные связи с учебными заведениями США, Германии, Нидерландов, Великобритании. Подготовлен 5-летний пилотный проект по созданию информационно-консультационной службы для сельских товаропроизводителей на базе трех аграрных университетов России совместно с тремя университетами США.

Слабо интегрированы в процесс информационно-консультационного обслуживания средние специальные учебные заведения сельскохозяйственного профиля. Пока техникумы и ПТУ ведут лишь подготовку специалистов низшего и среднего звена (за три года – более 6 тыс. человек). Вместе с тем, очевидно, что на их базе можно было бы организовать переподготовку и повышение квалификации как кадров ИКС, так и специалистов хозяйств. Территориальная близость техникумов и ПТУ к хозяйствам позволяет внедрить гибкий график обучения, а также поддержать находящуюся в упадке сферу среднего образования на селе. Кроме того, из преподавателей этих учреждений можно подготовить консультантов по различным направлениям производства.

В последнее время определенное развитие получила сельскохозяйственная кооперация в сфере производственного, научно-производственного и межотраслевого сотрудничества. Товаропроизводители стремятся самостоятельно отстаивать свои интересы во власти, взаимодействовать с машиностроительными предприятиями, объединять производство, переработку, хранение и реализацию продукции. Инфраструктура информационно-консультационного обслуживания областного АПК представлена такими объединениями, как «Клуб 100», «Агропромаудит», различные фермерские союзы. Эти ассоциации, однако, охватывают далеко не всех сельских производителей. В основном в них входят экономически крепкие

хозяйства, многие из них одновременно состоят в нескольких структурах. Большинство же не участвует ни в каких совместных формированиях и решают свои проблемы на свой страх и риск.

Вместе с тем, большинство предприятий отрасли обременены долгами и неплатежеспособны. Естественно, они сталкиваются с большими трудностями при получении кредитов, не могут привлечь квалифицированных специалистов, оплачивать консультационные услуги, внедрять новые сорта и технологии, приобретать современное оборудование и новейшую технику. Здесь самодельные объединения сельских товаропроизводителей могли бы оказать существенную помощь. Наиболее сильные хозяйства, входящие в них, могут служить полигоном для обкатки новых сортов, машин, технологий, что заметно облегчит освоение инноваций и другим участникам объединения. Кроме того, возрастет спрос на информационно-консультационные услуги, что будет способствовать росту научно-технического уровня сельскохозяйственного производства.

По мере развития рыночных отношений в регионе совершенствуется и их территориальная инфраструктура. У хозяйствующих субъектов появилась потребность в правовых, финансово-кредитных, кадровых, информационных, рекламных и прочих услугах, и их предложение неуклонно растет. Сейчас на этом рынке действует множество агентов, предлагающих как узкоспециализированные технические навыки, так и более или менее широкий спектр услуг. Преобладают, однако, организации, где сфера консультирования ограничена одним видом деятельности (например, консультационные отделы банков, производителей ресурсов или учебных институтов). В табл. 11.7 представлена инфраструктура этих учреждений, действующих в АПК региона.

11.7. Развитие сектора учреждений территориальной инфраструктуры в Омской области

Организации, предприятия, службы	Количество, ед.	Доля услуг, оказываемых сельскохозяйственным производителям, в их общем объеме, %
----------------------------------	-----------------	---

<i>Торговля и посредничество</i>		
Сельские и городские рынки	47 32 8 4	53 42 26 40 70 4
Оптовые рынки и базы	1 51	
Ярмарки		
Выставки		
Системы электронных торгов		
Организации, оказывающие маркетинговые услуги		
<i>Финансовые услуги</i>		
Банки	12 1	7 100
Фонды поддержки хозяйств		
Организации, предприятия, службы	Количество, ед.	Доля услуг, оказываемых сельскохозяйственным производителям, в их общем объеме, %
Страховые компании	7	3
Аудиторские фирмы	18	2
<i>Информационное обслуживание участников рынка</i>		
Рекламные агентства	18 50	1 10
Региональные и местные газеты и журналы	11	5
Региональное и местное телевидение		
Информационные системы	4 8 4	8 26 40
Ярмарки	1	70
Выставки		
Системы электронных торгов		
<i>Правовое обслуживание</i>		
Юридические консультации	68 71	3 15
Нотариальные конторы	8	2
Арбитражные суды		
<i>Социальная защита и посредничество на рынке труда</i>		
Биржи труда	33 40	20 33
Центры социальной защиты	23	7
Кадровые агентства		

Из приведенных данных видно, что территориальная инфраструктура в регионе развита в целом неплохо; исключения составляют фондовые и ипотечные услуги. Практически все направления правовой, финансово-кредитной, страховой, маркетинговой, информационной, посреднической, социальной деятельности представлены значительным числом организаций. Вместе с тем, объем услуг, оказываемых ими сельским товаропроизводителям, незначителен, что в значительной степени объясняется их стоимостью, слишком высокой для сельской клиентуры. Кроме того, общий низкий уровень развития сельских территорий делает многие услуги просто ненужными (интернет-коммуникации, мобильная связь и др.).

195

Таким образом, учреждения инфраструктуры, имея значительный ресурсный потенциал, в силу причин объективного и субъективного порядка пока очень медленно развивают информационно-консультационную деятельность в АПК.

Инфраструктура распределения внутренней продовольственной помощи в условиях ограничения объемов господдержки по нормам ВТО

Страны - члены ВТО согласовали «правила игры», устанавливающие относительно равные условия для конкурентного взаимодействия между участниками рынка. Государственная поддержка при этом, рассматривается как внешняя сила, нарушающая конкурентные условия рыночной среды. В практике стран-участников ВТО появились новые формы поддержки населения, не нарушающие условия ВТО. Одно из направлений обеспечения доступа широких слоев населения к продовольствию - внутренняя продовольственная помощь в виде системы государственной социальной поддержки населения, направленной на улучшение питания и достижение его сбалансированности.

Цель: организовать взаимодействие сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий и товаропроводящих сетей для создания инфраструктуры распределения ресурсов, предназначенных для социального питания. Обосновать предложения о сотрудничестве участников рынка в рамках реализации «пилотного» проекта Омской области.

По ориентировочным расчетам число потребителей социального питания в России составляет 32,5 млн. чел. Адресной продовольственной

поддержкой может быть охвачено еще до 15 млн. малоимущих граждан. Потенциальная емкость рынка социального питания и продовольственной помощи составляет 640 и 150 млрд. руб. в год соответственно Концепция мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО.¹ При рационально организации производства российскими предпринимателями эти объемы могут сформировать стабильный долгосрочный спрос на продукцию отечественного АПК. Таким образом, функционирование системы внутренней продовольственной помощи требует значительных объемов продовольствия (до 20% от внутреннего потребления, включая импорт). Это вызывает необходимость изменения приоритетов в развитии отечественного АПК, изменения структуры и объемов финансирования отраслей и производств, связанных с внутренней продовольственной помощью.

Под социальным питанием понимается организация питания отдельных групп населения за счет или с участием бюджетов различных уровней непосредственно в государственных и муниципальных учреждениях. Адресная продовольственная поддержка может осуществляться путем бесплатного или льготного предоставления: питания в сети специализированных предприятий общественного питания; пищевых продуктов установленного ассортимента в предприятиях торговли (социальных магазинах или специализированных отделах обычных магазинов); иными способами.

Помимо указанного выше, для сельской местности актуальным механизмом адресной продовольственной поддержки может стать бесплатное (льготное) предоставление семян, саженцев, кормов для с/х животных и их молодняка. Получателями внутренней продовольственной помощи могут стать: дети из малоимущих и многодетных семей, в том числе обучающиеся в образовательных учреждениях; малоимущие беременные и кормящие женщины; малоимущие пенсионеры и инвалиды; иные категории лиц по решению соответствующих органов государственной власти.

Система внутренней продовольственной помощи требует значительных объемов продовольствия - до 1/5 от объема, потребляемого в стране продовольствия.

Рассматривая укрупнение торговых структур как объективный процесс, связанный с глобализацией, Правительство России, регионы принимают меры по преодолению негативных тенденций, формируют Концепцию мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО. В Концепции

заложена идея поэтапного расширения государственных гарантий (обязательств) в области внутренней продовольственной помощи населению, нуждающемуся в пищевых продуктах². С одной стороны, решается задача снижения уровня бедности путем обеспечения приоритетной поддержки нуждающимся, не имеющим достаточных средств для здорового питания. С другой - производители и переработчики сельскохозяйственной продукции получают стабильный долгосрочный заказ на свою продукцию. В Концепции сформированы экономические стимулы, необходимые для притока капитала в развитие производственной и товаропроводящей инфраструктуры системы внутренней продовольственной помощи.

С целью расширения возможностей местным товаропроизводителям реализовывать свои товары и конкурировать с сетевыми структурами органы государственного и муниципального управления осуществляют меры по обеспечению доступа к товару, устранению с рынка неэффективных посредников. В Омске и районах регулярно проводятся ярмарки, мероприятия в рамках акции «Покупай омское!». Правительство Омской области для продвижения на рынок местных продуктов и поддержки производителей использует механизмы, призванные обеспечить возможность приобретать продукцию, произведенную в регионе.

Администрации города и области на протяжении последних лет предпринимают меры по развитию инфраструктуры продовольственного рынка, формированию маркетингово-логистических систем, развитию инфраструктуры рыночной информации, стимулированию ярмарочной деятельности, проведению выставок и др. При формировании продовольственных цепочек. Принимаются меры по выявлению и устранению неэффективных посредников. Необходимость обеспечения населения региона продовольствием ставит проблему поиска наиболее выгодных источников пополнения каналов товародвижения локальных продовольственных рынков качественной продукцией, производимой в ближайших с городом аграрных зонах, по принципам минимизации транспортных издержек и тяготения к рынкам сбыта³[107].

В связи с беспрецедентными объемами и особой спецификой решаемых задач Правительство РФ на основе механизмов внутренней продовольственной помощи «запустило» программу «пилотных» проектов, имеющих своей целью оценку эффективности мер поддержки отечественных производителей и

переработчиков сельскохозяйственной продукции. Минсельхозом России принято решение о реализации в 2013-2015 годах «пилотных» проектов в пяти субъектах страны. Омская область, единственный регион в Сибирском федеральном округе, включена в перечень регионов, отобранных для реализации проекта [Реализация пилотного проекта Омской области поддержки АПК рассмотрена на федеральном уровне].⁴

В процессе реализации Проекта предполагается решение задач, связанных с апробацией различных мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции; проверкой механизмов, обеспечивающих продвижение и трансформацию пищевой продукции. При этом будет отслеживаться динамика развития производственной и товаропроводящей инфраструктуры. Что особенно важно, потребуется применять нетрадиционные для российского населения способы использования современных электронных платежных систем, ориентированных на отечественного товаропроизводителя; оценка перспективности механизмов внутренней продовольственной помощи для поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции.

Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года ориентирует муниципальные образования региона на развитие рыночной инфраструктуры, на внутреннюю продовольственную помощь для обеспечения эффективной поддержки местных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Инфраструктура системы социального питания на уровне мегаполиса будет включать индустриальный комбинат питания, производящий по специальным технологиям готовые блюда и полуфабрикаты с пролонгированными сроками годности; производственно-логистический центр, использующий для компоновки рационов полуфабрикаты, произведенные как собственными силами, так и на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности региона.

Нужды сельского поселения в сфере социального питания предполагается обслуживать мощностями центра, использующего как привозные полуфабрикаты, так и продукцию собственного производства. На селе в этой сфере деятельность органов самоуправления должна быть направлена на развитие кооперации и вовлечению в систему внутренней продовольственной помощи малых форм хозяйствования, личных подсобных хозяйств.

На стадии формирования Концепции, а также по временным периодам, необходимо использовать набор показателей для оценки эффективности выполненной работы. Состояние системы внутренней продовольственной помощи должно оцениваться по набору показателей (индикаторов) по научно обоснованной методике их сбора, обработки и анализа.

⁴ Электронный ресурс - Режим доступа:

http://www.mcх.ru/news/news/v7_show/18225.285.htm/ дата обращения: 20.01 2014

Перспективным представляется оказание государственной поддержки в рамках реализации экономически значимых региональных программ, предусматривающей возмещение части затрат в себестоимости продукции. Например, снижение издержек по логистической составляющей может применяться для снижения стоимости социально значимых видов продовольствия (питания) для целевых потребителей (в этом случае выделяемые средства могут рассматриваться как внутренние продовольственная помощь).

Подведены итоги реализации Концепции на конец первого квартала 2014 г. В регионах, где реализуются «пилотные» проекты, приняты программы: «Совершенствование социального питания, развитие его промышленного производства и товаропроводящей инфраструктуры в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы; «Развитие системы внутренней продовольственной помощи, базирующейся на продукции АПК Омской области, на 2013-2016 годы»; «Развитие товаропроводящей инфраструктуры социального питания и продовольственной помощи в Саратовской области» на 2013 – 2015 годы. Реализация пилотного проекта Омской области поддержки АПК рассмотрена на федеральном уровне⁵.

В Омской области в плане реализации принятой программы ведутся проектные разработки строительства крупного производственно-логистического центра. Центр будет закупать продукцию у местных сельхозтоваропроизводителей, осуществлять его переработку и поставку в виде полуфабрикатов высокой степени готовности в бюджетные учреждения социальной сферы, а также реализовывать населению под маркой «Омский продукт» через розничные торговые сети. Предусматривается использовать карты Сбербанка России для оплаты пищевой продукции в розничной сети «Холидей». Создается отдельная структура, консолидирующая средства как областного, так и федерального бюджетов. Ресурсы будут направляться, наряду с другими проектами кластерного развития, на формирование системы социального питания и оказания внутренней продовольственной помощи по направлениям здравоохранения, социального развития и образования, а также для оказания господдержки перерабатывающим предприятиям.⁶

Реализация проектов по созданию и развитию системы социального питания за счет средств бюджетов субъекта Российской Федерации и Федерального бюджета связана со строительством производственной и

5 Электронный ресурс - Режим доступа:

http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/18225.285.htm/ дата обращения: 20.01 2014

6 Указ Губернатора Омской области от 24 июня 2013 г. №93 «О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года»

[Электронный ресурс] - Режим доступа:

<http://www.garant.ru/hotlaw/omsk/482493/> дата обращения: 24 июля 2013 г.

товаропроводящей инфраструктуры Инфраструктура обеспечения нужд города включает предприятия:

- индустриальный комбинат питания, производящий по специальным технологиям готовые блюда и полуфабрикаты с пролонгированными сроками годности;
- производственно-логистический центр, использующий для компоновки рационов полуфабрикаты, произведенные как собственными силами, так и на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности региона.

Нужды сельского поселения в сфере социального питания обслуживают:

- центр, использующий для компоновки рационов, как привозные полуфабрикаты, так и собственное производство;
- логистический центр, осуществляющий функции исключительно по компоновке рационов, их хранению и транспортировке.

Деятельность органов самоуправления должна быть направлена на развитие кооперации и вовлечению в систему внутренней продовольственной помощи малых форм хозяйствования, личных подсобных хозяйств. Понятный и прозрачный госзаказ на значительные сельхозпродукции определённого качества стимулирует сельхозпроизводителей на внедрение инновационных подходов к сельскому хозяйству, расширение производства, выращивание новых для данного региона сельхоз культур, наращивание поголовья мясного и молочного скота.

При условии вовлечения в систему организованных коллективов системы питания трудовых коллективов, создаются условия для софинансирования единой системы со стороны бизнес - структур, организующих питание своих работников.

Меры по согласованию интересов и эффективному использованию потенциала торговых сетей и местных предпринимателей предполагается «встроить» в систему рыночной инфраструктуры агропищевого кластера региона. Что касается потенциала торговых сетей, то есть зарубежная практика, которая демонстрирует меры своеобразней профилактики негативных проявлений деятельности международных сетей, как со стороны конкурентов, так и со стороны государства. Одним из таких способов, например, в Швеции был процесс объединения представителей национальной торговли и промышленности, что в определенной степени помогло защитить интересы собственных предприятий и обеспечить стабильность рынка. В США известны случаи ограничений для международных торговых сетей в виде предельного размера торговых площадей. В Лос-Анджелесе (США), например, городские власти в связи с обеспокоенностью за судьбу местных супермаркетов и предприятий торговли после выхода на рынок розничных гигантов Wall-Mart, Kmart and Costco и строительством ими крупных торговых предприятий приняли решение ограничить предельный размер торговых площадей для

продажи продуктов питания. Так, в торговых центрах с общей торговой площадью более 15000 кв. м для продажи продуктов питания не разрешается отводить более 7,5% от общей торговой площади. Это один из примеров, когда власти стран, городов пытаются законодательно защитить предприятия, работающие и уплачивающие налоги в местные бюджеты [2, 18, 44].

Необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны в условиях санкций в сфере поставок продовольствия, вхождение России в ВТО выдвигают в число приоритетов создание и развитие институтов инфраструктуры социального питания. Создание координирующей структуры в департаментах городской экономической политики администрации мегаполиса позволит ослабить противоречия экономических интересов торговых сетей, переработчиков сырья, и сельских товаропроизводителей региона. Этого можно достигнуть путем заключения соглашений в процессе использования мощностей товаропроводящей инфраструктуры торговых сетей и имеющихся в регионах мощностей оптовой и розничной торговли. Предлагается на региональном уровне заключать соглашения между заинтересованными ведомствами, производителями местной продукции и крупными сетевыми магазинами. В форме укрупненных согласованных нормативов фиксировать в договорах объёмы и качество продукции. В товарообороте сетевых структур предусматривать обязательство принять у товаропроизводителей долю от объёма оборота данной группы товаров. Предусматривать «полочное» пространство для выгодного размещения продукции местных товаропроизводителей, тем самым устранять противоречия экономических интересов сетевых торговых систем и сельских товаропроизводителей. Необходимо отработать технологию использования инструментов для оплаты пищевой продукции социального питания в розничной сети. Создание индустриально - логистических центров обеспечит возможность закупать продукцию у местных сельхозтоваропроизводителей, осуществлять его переработку и поставку в виде полуфабрикатов высокой степени готовности в бюджетные учреждения социальной сферы, общественное питание на предприятиях, в учебных заведениях.

Инфраструктура внутренней продовольственной помощи Омского региона

Проблема формирования специфической инфраструктуры внутренней продовольственной помощи населению России имеет особую актуальность. В стране создается система распределения внутренней продовольственной помощи (далее ВПП) нуждающимся слоям населения. Изменяются макроэкономические пропорции в агропищевой сфере, растёт внутренний спрос на рынке продовольствия. Появился новый импульс для развития отечественного сельскохозяйственного производства. Формируется потребность в новых технологиях индустрии приготовления пищи.

Вопрос о полноценном питании, особенно подрастающего поколения, в частности Западной Сибири, рассматривался в контексте здоровья нации, постоянно находится на повестке дня, как на правительственном уровне, так и в научных публикациях [117]. Разрабатывались концепции создания системы продовольственной помощи в масштабах страны⁷[26, 33].

Инфраструктура ВПП и её институты являются своего рода каркасом для распределения внутренней продовольственной помощи, прежде всего, в регионах и муниципальных образованиях. Создание в регионах полноценной инфраструктуры торговли продовольствием и общественного питания согласуется с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации⁸. При сложившейся конъюнктуре в сфере обеспечения населения продовольствием, наряду с экономическими и социальными проблемами, решаются научные задачи создания технологий индустрии питания, развития новых традиций в культуре потребления. Глобализационные процессы вызвали к жизни транснациональные торговые сетевые структуры, которые в существующем виде не приспособлены к полному использованию ресурсов продовольствия и логистического потенциала в регионах [103].

Назначение работы — рассмотреть новые тенденции в развитии системы распределения ресурсов для внутренней продовольственной помощи населению, меры поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи. Предложить модель развития институтов инфраструктуры с использованием имеющейся ресурсной базы, созданием логистических центров, технопарков в системе распределения и использования продовольствия, обосновать необходимость кооперации и сотрудничества между сельскими товаропроизводителями, торговыми сетями, предприятиями перерабатывающей промышленности.

Методические аспекты. Основная задача ВТО, как это декларировалось при её создании, - обеспечение равных условий для конкуренции на мировом рынке. Запрещалось сдерживать поставку импортной продукции и оказывать прямую государственную поддержку отечественным производителям. Механизм регулирования отношений участников рынка включает сбалансированную систему нормативных документов. Все виды господдержки сгруппированы по так называемым корзинам – жёлтой, зелёной и голубой. Государственная поддержка, влияющая на издержки производства продукции сельского хозяйства

7 Об основах государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 25.10.2010 N 1873-р) // Собрание законодательства РФ. – 08.11.2010. – №45. – Ст. 5869 // Российская газета. – № 249. – 03.11.2010

8 [Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120 "Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации". URL \[potrussia.org/Strategiya/page/\]\(http://www.potrussia.org/Strategiya/page/\).](http://www.potrussia.org/Strategiya/page/)

и перерабатывающих предприятий, а, следовательно, и на конкурентоспособность товаров во внешней торговле сосредоточены в «янтарной корзине» ВТО, к которой относится значительная часть предоставляемых сейчас товаропроизводителям субсидий.

Следовательно, побуждающим мотивом для развития системы внутренней продовольственной помощи во многих странах, в первую очередь, явился «уход» от ограничений на прямую поддержку товаропроизводителей. Использована возможность пересмотра структуры средств, прежде направляемых на прямую поддержку сельхозпроизводителей, «перемещать» их в пользу мер "зеленой корзины". Государственная поддержка местных товаропроизводителей, переработчиков, предприятий по производству полуфабрикатов для нужд внутренней продовольственной помощи (ВПП) входит в состав «зеленой корзины» ВТО и не попадает под ограничения.

Проблема рационального питания, как одной из предпосылок здоровья нации на правительственном уровне рассматривался неоднократно, однако, не будучи частью каркаса экономики, при отсутствии необходимой инфраструктуры, адресного финансирования программы не выполнялись [141, 144].

Потребность в создании инфраструктуры распределения продовольственной помощи определяется тем, что сельскохозяйственные организации различных форм собственности, производящие продукцию, нуждаются в государственной поддержке. Это обусловлено общей технологической отсталостью, высокой конкуренцией на внутреннем и внешнем рынках, недостаточностью государственной поддержки, ограничивающей нормами ВТО. Государство заинтересовано в поддержании продовольственной безопасности страны, реализации стратегии развития сельского хозяйства, обеспечения доступности продовольствия для всех слоев населения.

После вступления России (2012 год) во Всемирную торговую организацию возникла необходимость формирования объемов господдержки по направлениям, с учетом требований правил ВТО. Принята Правительством России Концепция мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО.⁹ В Концепции заложена идея поэтапного расширения государственных гарантий в области внутренней продовольственной помощи населению, нуждающемуся в пищевых продуктах.

Анализ эмпирического материала. Потребителями внутренней продовольственной помощи по данным Росстата могут стать около 32 млн. человек. Организованные коллективы на предприятиях и в учреждениях в

9 Распоряжение Правительства РФ от 03.07.2014 N 1215-р <Об утверждении Концепции развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации>. base.consultant.ru/cons/cgi/.

рамках государственно-частных партнерств создают структуры общественного питания, формируют потребность для наращивания объемов производства продукции местных товаропроизводителей. Кроме того, в России продовольственной поддержкой может быть охвачено до 19 млн. граждан (около 13%) населения с доходом ниже прожиточного минимума. Общий объем продовольствия, по расчетам заинтересованных государственных ведомств, для обеспечения этих категорий населения потребуется до 20% от объёма потребления по стране. Правительство РФ на основе механизмов внутренней продовольственной помощи реализует программу «пилотных» проектов, имеющих своей целью оценку эффективности мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Правительством принято решение о реализации в 2013-2015 годах «пилотных» проектов в республиках Бурятия и Мордовия, Омской, Саратовской и Ульяновской областях, в которых реализуются «пилотные» проекты по апробации механизмов внутренней продовольственной помощи.

Чтобы судить о масштабах ВПП, выполнены расчеты по региону, осуществляющему «пилотный» проект. Приводятся расчетные данные объемов поставок продовольствия в учреждения социального питания омского региона, выполненные министерствами регионального Правительства, тонн: хлебные продукты -11846; картофель-10755; овощи и бахчевые-15173; фрукты и ягоды - 7290; мясо и мясопродукты-6497; молоко и молочные продукты-15595; яйца, тыс. шт.- 1097; рыба и рыбопродукты-142; сахар и кондитерские-2911; масло растительное и другие жиры-663тонны. Из этих данных видно, что система внутренней продовольственной помощи требует значительных объемов продовольствия.

Инфраструктура внутренней продовольственной помощи позволит снизить негативные последствия деформаций в международных экономических отношениях, вводимых санкций и эмбарго. Работа в секторе социального питания регулирует материальные и денежные потоки в сфере производства и потребления. Объём внутреннего потребления составляет около 1/5 от его общего объема по региону, обеспечивают гарантированный спрос на отечественную продукцию. Наличие внутреннего устойчивого спроса делает страну, регион более конкурентоспособным, на что указывал М. Портер [77]. Кроме того, дается импульс для инновационного развития отечественного сельского хозяйства. Появляется спрос на новые технологии в индустрии переработки продуктов и приготовления пищи, обеспечиваются высокотехнологичные рабочие места. Этим определяется эффективность программ, связанных с созданием системы внутренней продовольственной помощи.

В настоящей работе приводится эмпирический материал и аналитические расчеты для условий Омской области, вошедшей в число реализующих «пилотный» проект по апробации механизмов внутренней

продовольственной помощи. Обосновываются предложения по созданию сбалансированной инфраструктуры распределения продовольственной помощи населению, функционирующую в составе агропищевого кластера.

Авторы настоящей статьи входили в состав разработчиков и координаторов проекта, реализуемого под руководством регионального Министерства сельского хозяйства, изучили опыт работы по созданию региональных ПЛЦ Самарской и Волгоградской областей.

При разработке «пилотного» проекта региональное Министерство сельского хозяйства и предпринимательское сообщество, вовлеченные в процесс создания инфраструктуры распределения внутренней продовольственной помощи, исходили из сложившейся ситуации в социально-экономической сфере и потребностей региона. Основная потребность определялась тем, что сельскохозяйственные организации различных форм собственности, производящие продукцию, нуждаются в государственной помощи. В силу высокой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках и ограничении государственной поддержки, установленной нормами ВТО, хозяйствующие субъекты уступают конкурентам. Государство же заинтересовано в обеспечении продовольственной безопасности и реализации стратегии развития сельского хозяйства. Что касается конечных потребителей продовольствия, то они нуждаются в доступности качественной продукции по приемлемым ценам.

При формировании Стратегии развития системы продовольственной помощи учитывались ограничения, с одной стороны - недостаток ресурсов; с другой - государство не имеет прямых мер поддержки по причине принятых на себя международных обязательств. Решение проблемы чисто рыночными инструментами, полагаясь на то, что недостающие ресурсы будут завезены из-за пределов региона, приведет к спаду местного производства и снижению уровня благосостояния населения. Закупка продукции для социальных нужд через посредников и агентов не позволяет контролировать качество, а также регулировать цены на продукцию.

Централизованная система общественного питания имеет важные преимущества: низкая стоимость продукции, масштабы продаж, высокая покупательная способность, контроль за качеством ингредиентов, управления запасами, низкие трудовые затраты, гибкость в планировании приготовления пищи, механизация и автоматизация процессов, контроль за качеством продукции, эффективное использование производственных мощностей

Способы реализации. Имеющиеся в регионе мощности по производству продовольствия представляют 627 предпринимательских структур - производителей продовольственных товаров. Торговую деятельность осуществляли 9 966 организаций, из которых более 10 крупные торговые сети.

В сложившейся ситуации эффективной является закупка продукции сельского хозяйства у национальных производителей для нужд социального питания в рамках «зеленой корзины» ВТО через сеть производственно -

логистических центров (ПЛЦ). У сельскохозяйственных организаций и фермеров - основных товаропроизводителей есть резервы для снижения издержек на хранение, повышается доля товаропроизводителя в конечной цене потребителя в продуктовой цепочке, устраняются неэффективные посредники. Со стороны государства, обеспечивается продовольственная безопасность и импульс к развитию сельского хозяйства. Со стороны конечного потребителя - получение качественной проверенной продукции по низким ценам. Изучение опыта организации социального питания в странах, имеющих опыт продовольственной поддержки населения, работы распределительных центров и логистических систем, - в странах и регионах со сложившейся системой регулирования продовольственных, денежных и информационных потоков позволили разработчикам омского проекта сделать выбор. Большинство логистических операций во всем мире осуществляется в логистических центрах, расположенных на отдельной территории, вблизи транспортных коммуникаций с расположенными на ней сооружениями, оборудованием. При этом, логистический центр должен находиться в границах мегаполиса, быть территориально приближенным к центрам потребления продуктов. При таком расположении Центр обеспечит выполнение комплекса услуг в процессе движения материальных потоков от производителя к потребителю.

Цель центра заключается в обеспечении своевременного, ритмичного и экономичного движения материальных ресурсов между технологическими переделами и рабочими местами в соответствии с планами выпуска продукции или заказами потребителей.

Учитывая значимость инфраструктуры социального питания, её роли в системе жизнеобеспечения населения, было принято решение о создании производственно-логистического центра «Кировский». Центр расположен в границах мегаполиса – муниципального образования г. Омска, вблизи дорог федерального значения, одна из которых связывает регион с Казахстаном. Территория логистического центра представляет собой складской комплекс с погрузочно-разгрузочными доками. Складские помещения предназначены для хранения и переработки продовольственных товаров и продукции, поставляемой местными сельскохозяйственными производителями.

Производственная зона Центра представляет собой комплекс по изготовлению и переработки сырья, производства продуктов питания, фасовки и упаковки готовой продукции. Предприятие имеет необходимое оснащение для реализации проекта.

Заказчик в лице регионального Министерства сельского хозяйства и разработчики проекта при оценке внешней и внутренней среды функционирования логистического центра и других институтов, участвующих в проекте, ориентировались на ожидаемую эффективность комплекса, проявляющуюся в различных сферах деятельности.

Суть преимуществ состоит в том, что появилась возможность создания целостной системы поставщиков, функции которых: централизованный отбор, завоз, контроль качества и безопасности продуктов, закупка продуктов непосредственно у местных сельхозпроизводителей и предприятий-переработчиков продукции, с возможностью контроля на местах изготовления. Появилась возможность контроля с использованием лабораторно-инструментальных методов за организацией питания со стороны высококвалифицированных специалистов, технологов, санитарных врачей. Новые технологии обеспечат снижение потерь в производстве и в процессе реализации продукции. Станет возможным применение высокотехнологичного оборудования, применения специальных систем хранения, производственного учета и контроля.

Экономический эффект состоит в том, что появилась возможность формировать стабильный социальный заказ местным сельхозпроизводителям и переработчикам продукции. Создаются механизмы оказания государственной поддержки предпринимателям, участвующим в реализации проектов внутренней продовольственной помощи населению, что напрямую стимулирует их к наращиванию объемов производства. Сельскохозяйственные организации, фермерские хозяйства, хозяйства населения имеют возможность выходить с продукцией местного производства в торговые системы сетевого формата. Обеспечивается социальный эффект: полноценное и качественное питание детей в детских дошкольных и общеобразовательных учреждениях; обеспечение малообеспеченных слоев населения гарантированным и качественным питанием; возможность субсидирования части затрат малообеспеченным родителями.

Важным видом эффекта предлагаемого проекта являются резервы, связанные с технологиями продвижения и использования продовольствия. Торговые сети, к числу требований по качеству, относят сроки хранения поступающего товара. Например, молочная продукция, в частности молоко, со сроком хранения от 5 суток и до 6 месяцев. Вполне естественен для торговых сетей интерес в завозе продукции с длительным сроком хранения, что уменьшает возвраты товара поставщикам. Оптимизация логистических операций, в технологиях приготовления пищи позволяет исключить отдельные переделы, что сокращает издержки на производство, удешевляет фермерскую продукцию и повышает ее конкурентоспособность. В настоящее время доля молока местных производителей в торговых сетях города Омска и Омской области составляет 62-65% к общему объему поставок молока. Если эти потоки молочной продукции направить через производственно-логистические центры (ПЛЦ) для приготовления пищи, то объем кондиционного молока, соответствующего технологическим требованиям, увеличиться на 20-25%. Аналогично решается проблема реализации мяса, т.к. изъятие фазы замораживания мяса (говядина, свинина, птица), объем поставок

непосредственно по схеме «сельскохозяйственные предприятия – ПЛЦ» увеличится на 10-15%.

Для омского региона, с его климатическими особенностями, сезонность является существенным фактором. Она напрямую влияет на качество картофеля и овощей. Передерживание или удлинения сроков хранения продукции непосредственно в хозяйствах в мало приспособленных хранилищах (ЛПХ и КФХ) овощей и картофеля снижает качество и конкурентоспособность продукции. За период с марта по июль месяцы, из-за потери качества картофеля и овощей, теряется до 20-22% общего объема продаж.

По литературным источникам изучен зарубежный опыт, где имеется практика распределительных отношений, сложилась система статистически с индикаторами, позволяющими вести сравнительный анализ и мониторинг системы продовольственной помощи. Например, Канада, Швеция, США. В органах Федеральной статистики США, Европейской Комиссии сложилась система индикаторов, характеризующих систему питания, сравнения региональных показателей [136, 149, 149, 150, 157, 158, 165]

Питание в семье, роль государства исследовали [142]. Рассмотрена система показателей, характеризующая систему питания и здоровье нации, индикаторы для сравнения региональных параметров. На первом этапе определены категории населения, нуждающиеся в поддержке.

По данным статистики в городе Омске и Омской области по состоянию на 01.01.2014 г. численность населения –составляла 1 974 тыс. человек, в т.ч. 1 417 тыс. в городах и 557 тыс. человек в сельской местности. Из общего количества - пенсионеры и ветераны ВОВ - 868 тыс. человек; беременные женщины, кормящие матери и дети в возрасте до трех лет - 295 тыс. человек; одинокие матери (отцы) с детьми - 27 тыс. человек; инвалиды - более 3 тыс. человек. Кроме того, в области более 1 тыс. многодетных и малоимущих семей.

За последние годы произошли кардинальные перемены во всей системе розничной торговли. Изменились потоки и архитектура системы продвижения товаров от первичных производителей до конечного потребителя. Это связано с вхождением на потребительский рынок торговых сетей. Например, в Омской области сетевая торговля развивается опережающими темпами, в сравнение с показателями в среднем по России. В обороте розничных торговых сетей в среднем за последние три года, с небольшими колебаниями по годам, доля пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, превышала 40%. При сложившейся динамике необходима активная политика закупок продовольствия для государственных и муниципальных нужд. При недостаточной государственной поддержке отечественного производства и отсутствии мер по регулированию доля сетевых структур постоянно возрастала. Вполне очевидно, что, значительная часть торгуемого продовольствия обеспечивала население товаром, привезенным из-за рубежа, местные товары по ряду ограничений не поступали на прилавки торговых сетей.

За последнее время (2010-2014гг) на рынок омского региона зашли крупные сетевые игроки. Конкуренцию с ними не выдержали и ушли с регионального рынка многие ранее успешно работавшие местные торговые - предприятия. Возникла проблема противоречия экономических интересов торговых структур сетевого формата и местных товаропроизводителей. Анализ ситуации показал, что существуют барьеры доступа местных продуктов на прилавки сетей. Для устранения конфликта экономических интересов торговых сетей и местных товаропроизводителей необходимо регулирование со стороны региональных властей и органов местного самоуправления. В процессе реализации Проекта предполагается решение задач, связанных с апробацией различных мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции; проверкой механизмов, обеспечивающих продвижение и трансформацию пищевой продукции. При этом будет отслеживаться динамика развития производственной и товаропроводящей инфраструктуры.

Анализ экономической ситуации в регионах свидетельствует о том, что существуют противоречия экономических интересов торговых структур сетевого формата и местных товаропроизводителей. Анализ ситуации показал, что существуют барьеры доступа местных продуктов на прилавки сетей. Для устранения конфликта экономических интересов торговых сетей и местных товаропроизводителей необходимо регулирование со стороны региональных властей и органов местного самоуправления. Предлагается «встроить» в систему рыночной инфраструктуры агропищевого кластера региона меры по согласованию интересов и эффективному использованию потенциала торговых сетей и местных предпринимателей.

Реализация проектных разработок. В Омском регионе складывается взаимодействие между органами управления и крупными коммерческими структурами сетевого формата торговли. Принято решение об участниках проекта, которое основывается на сложившейся практике взаимодействия администрации региона и областного центра с предпринимательскими структурами в сфере торговли. При этом учитывались имеющиеся мощности: торговые площади, наличие практики сотрудничества с банковскими структурами, клиентская база, оснащенность производственно-логистического центра, общая инфраструктура.¹⁰

Важная роль отводится институтам развития в лице общественных объединений товаропроизводителей, торговых организаций.

Реализуемый «пилотный» проект омского региона по созданию инфраструктуры распределения внутренней продовольственной помощи населению сформирован по признаку участия и месту в технологической цепочке, функциям и роли в воспроизводственном процессе. Ниже приводится

состав основных рыночных агентов, в совокупности образующих региональную инфраструктуру распределения продовольственной помощи.

Системообразующим участником проекта является ООО «Производственно - логистический центр «Кировский», функции которого:

- создание производственно-логистического центра (производственные и складские помещения);
- заключение договоров на поставку продовольственных товаров собственного производства с сельскохозяйственными предприятиями г. Омска и Омской области;
- осуществлять приемку и хранение продуктов питания от с/х производителей на своих складах;
- создание системы полного входящего и исходящего производственного контроля, в том числе с использованием лабораторно-инструментальных методов;
- заключает соглашение о сотрудничестве с торговой сетью «Компания Холодей» г. Омска;
- заключает соглашение о сотрудничестве с банком - эмитентом АО «Газпромбанк» г.Омск;
- формирует перечень товаров под торговой маркой «Омский продукт» предоставляет сведения по перечню товаров «Компании Холлидей».

Торговая сеть ООО «Компания «Холлидей»:

- принимают товары под торговой маркой «Омский продукт», для дальнейшей реализации социальному населению через свои торговые сети, от ООО «ПЛЦ «Кировский»;
- размещают в своих торговых сетях информацию о проекте и перечень продуктов под торговой маркой «Омский продукт» принимаю к оплате дисконтные карты обеспечивают учет расходных операций по картам;
- ежемесячно направлять в банк отчет о расходовании средств по дисконтным картам.

Банк - эмитент дисконтных карт (Maestro) Омский филиал АО «Газпромбанк» г.Омск:

- выпускает дисконтные карты Maestro с логотипом «Омский продукт» и выдает для определенной категории населению;
- передает в Компанию «Холлидей» информацию о выданных картах; получает от торговых сетей информацию о расходовании средств по картам;
- ежемесячно представляет сводный отчет в Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области.

Министерство труда и социального развития Омской области:

- оформляет список социальных участников, которые нуждаются в дисконтных картах и передает ООО «ПЛЦ «Кировский» АО «Газпромбанк» г.Омск.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области:

- обеспечивает общую координацию реализации проекта;
- финансирование проекта в части внутренней продовольственной помощи за счет средств бюджета Омской области, путем зачисления денежных средств на дисконтную карту, в размере, определенном Минсельхозом России.

Население региона, участвующее в социальной программе:

- получают в Министерстве труда и социального развития Омской области соответствующие удостоверения;
- получают в АО «Газпромбанк» г. Омск дисконтные карты Maestro;
- совершают покупки в торговых сетях Компании «Холидей» товары под маркой «Омский продукт», получают скидку на данный товар или рассчитываются за покупки дисконтной картой.

На рассмотрении находятся два варианта приобретения товара. Первый - с использованием дисконтных карт на приобретение продуктов питания под торговой маркой «Омский продукт» по социальным дисконтным ценам в торговых сетях ООО «Компания «Холидей». Второй вариант - приобретение в торговых сетях ООО «Компания «Холидей» продуктов питания под торговой маркой «Омский продукт» и расчет за данный товар по дисконтной карте, на которую ежемесячно начисляются социальное пособие в размере, установленном Правительством Омской области. Вовлечение в систему инфраструктуры распределения одной из крупных торговых сетей (по их ориентировочным расчетам) обеспечит приток клиентов в количестве до 400 тыс. человек и поступление дополнительной выручки до 1,2 млрд. рублей.

Анализ опыта, предпосылки для реализации проекта. Что касается использования потенциала торговых сетей, и возможности регулирования доли на рынке завозимой ими продукции, то есть зарубежная практика, которая демонстрирует меры своеобразной профилактики негативных проявлений деятельности международных сетей, как со стороны конкурентов, так и со стороны государства. Одним из таких способов, например, в Швеции был процесс объединения представителей национальной торговли и промышленности, что в определенной степени помогло защитить интересы собственных предприятий и обеспечить стабильность рынка. В США известны случаи ограничений для международных торговых сетей в виде предельного размера торговых площадей. В Лос-Анджелесе (США), например, городские власти в связи с обеспокоенностью за судьбу местных супермаркетов и предприятий торговли после выхода на рынок розничных гигантов Wall-Mart, Kmart and Costco и строительством ими крупных торговых предприятий приняли решение ограничить предельный размер торговых площадей для продажи продуктов питания. Так, в торговых центрах с общей торговой площадью более 15000 кв. м для продажи продуктов питания не разрешается отводить более 7,5% от общей торговой площади. Это один из примеров, когда

власти стран, городов пытаются законодательно защитить предприятия, работающие и уплачивающие налоги в местные бюджеты.¹¹

В России формируется механизм правового регулирования деятельности участников продовольственного рынка, где одним из контрагентов является глобализованная торговая система сетевого формата. Федеральная антимонопольная служба РФ осуществляет контроль в сфере сетевой торговли продовольствием. Имеется арбитражная практика, когда принимаются решения о пресечении нарушений международными торговыми системами Законов России в сфере торговой деятельности. Например, торговой группе Auchan – одному из крупнейших мировых розничных операторов, нарушение которого выразилось в создании дискриминационных условий для поставщиков молока и молочной продукции (нарушение пункта 1 части 1 статьи 13 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»). Комиссия ФАС России установила, что компания взимала разную плату за одинаковый объем услуг по продвижению и увеличению продаж товаров (услуга по рекламированию товаров путем демонстрации образцов товара в магазинах сети «АШАН») с поставщиков молока и молочной продукции. Арбитражный апелляционный суд подтвердил законность решения и предписания ФАС России в отношении Компании, которой были назначены административные штрафы.¹²

С целью расширения возможностей местных товаропроизводителей реализовывать свои товары и конкурировать с сетевыми структурами, органы государственного и муниципального управления осуществляют меры по обеспечению доступа к товару, устранению с рынка неэффективных посредников. Например, в омском регионе методами экономического регулирования, созданием организационных условий проводится политика устранения из продуктовой цепочки неэффективных посредников. Проводятся ярмарки и различного рода акции, обеспечивающие прямое взаимодействие производителей и конечных потребителей.

Развитие производственной и товаропроводящей инфраструктуры социального питания осуществляется за счет средств бюджетов субъекта Российской Федерации и Федерального бюджета на условиях софинансирования. Деятельность органов самоуправления направлена на развитие кооперации и вовлечению в систему внутренней продовольственной помощи малых форм хозяйствования, личных подсобных хозяйств. При условии вовлечения в систему обеспечения питанием организованных коллективов создаются условия для софинансирования единой системы со стороны бизнес - структур, организующих питание своих работников.

11 URL: <http://www.torgresh.ru/articles/strategiya-zavoevaniya-mezhdunarodnymi-rozничnymi-setyami-regionalnykh-rynkov> (дата обращения: 07.11.2014).

12 URL: <http://www.dairynews.ru/news/shtraf-ooo-ashan-za-diskriminatsiyu> (дата обращения: 07.01.2015).

Система социального питания является действенным инструментом регулирования сельскохозяйственного рынка, инструментом реализации продуктов, закупаемых государством во время закупочных интервенций с целью поддержания существующих на рынке цен. Состояние системы внутренней продовольственной помощи должно оцениваться по набору показателей (индикаторов) научно обоснованной методики сбора, обработки и анализа информации. В указанный набор показателей авторы Концепции включили: удельный вес отечественных пищевых продуктов в общем объеме продовольственных ресурсов; объем государственных (муниципальных) закупок продовольствия и услуг для системы внутренней продовольственной помощи; охват целевых категорий граждан внутренней продовольственной помощью; объем внутренней продовольственной помощи; уровень достижения рациональных норм потребления. В составе предлагаемых индикаторов выделяется участие местных товаропроизводителей и поставки по прямым договорам.

Индикаторы для оценки проектных разработок. Набор индикаторов для анализа и оценки эффективности проектов включает:

- объем поставок продукции местных производителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции для внутренней продовольственной помощи (тыс. тонн);
- удельный вес реализации пищевой продукции для внутренней продовольственной помощи через соответствующую инфраструктуру, %;
- прирост выручки объектов производственной и товаропроводящей инфраструктуры от поставок в систему внутренней продовольственной помощи, %.

В связи с реализацией пилотного проекта в ряде регионов ведутся проектные работы по созданию Агропарков в структуре агропищевого кластера. Создание агропарков отвечает потребностям модернизационного курса развития сельского хозяйства, позволят развивать региональную перерабатывающую промышленность, сокращает логистические издержки. Создаются благоприятные предпосылки для создания предприятий первичной переработки, инфраструктуры хранения и заготовки сельхозпродукции, формирования резервных запасов продовольствия и сырья для его производства. Реализация проектов по созданию агропарков в рамках системы социального питания сможет поддерживать сельское хозяйство области соучастием в финансировании. На основе агропарков создаётся товаропроводящая инфраструктура от поля до непосредственного потребителя. Такой подход согласуется с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

Деятельность органов самоуправления должна быть направлена на развитие кооперации и вовлечению в систему внутренней продовольственной

помощи малых форм хозяйствования, личных подсобных хозяйств. Понятный и прозрачный госзаказ на значительные объёмы сельхозпродукции определённого качества стимулирует сельхозпроизводителей на внедрение инновационных подходов к сельскому хозяйству, расширение производства, выращивание новых для данного региона сельхоз культур, наращивание поголовья мясного и молочного скота.

Школьное молоко, как проблема широко освещается в литературе [152, 154]. Сама по себе идея под названием «Школьное молоко» не новая. Программа работает в 80 странах мира. В рамках программы 150 млн. школьников употребляют более 1,5 млн. тонн молока в год. Начало было положено правительством Великобритании в 1920-е годы. В период всеобщего обнищания населения детям бесплатно стали выдавалось по трети пинты молока в качестве дополнительного питания.

Проект «Школьное молоко». В рамках реализации «пилотного» проекта с марта 2014года в регионе проводится эксперимент «Школьное молоко». Сама по себе идея под названием «Школьное молоко» не новая. Программа работает в 80 странах мира. В рамках программы 150 млн. школьников употребляют более 1,5 млн. тонн молока в год. Начало было положено правительством Великобритании в 1920-е годы. В период всеобщего обнищания населения детям бесплатно стали выдавалось по трети пинты молока в качестве дополнительного питания.

В двух школах г. Омска и районном центре Павлоградка в эксперименте приняли участие 1823 учащихся двух городских школ (№ 29 и 146) и 487 учащихся школ районного центра. Суть эксперимента состоит в том, учащимся три раза в неделю дополнительно к горячему питанию бесплатно выдают по 200-граммовой упаковке молока. Организаторы – региональные министерства сельского хозяйства и образования имели целью — привить детям, растущим в условиях агрессивной рекламы навыки здорового питания, восполнить недостаток в их рационе полезных веществ. Прежде чем реализовывать проект в регионе, организаторы изучили имеющийся в России опыт.

Были найдены инвесторы, ЗАО «Нива» Павлоградского района, которым руководит депутат Законодательного собрания области Владимир Пушкарев, поставило для пилотного проекта на безвозмездной основе 15 тонн высококачественного сырья. Компания «Манрос-М», также безвозмездно, начало поставлять школьникам специально приготовленное молоко в асептической порционной упаковке под маркой «Здрайверы». Прежде всего, организаторы хотели увидеть: как будут реагировать дети и их родители; отработать организацию и технологию процесса, алгоритм действий. Первая реакция на эксперимент была неоднозначной. Со стороны родителей было несколько жалоб о том, что иногда не обеспечивалось сочетание продуктов. Многие с предубеждением отнеслись к тому, что молоко, выдававшееся детям, способно храниться без холодильника в течение месяца, как указано на

упаковках. По их мнению, такой продукт никак не может быть полезным, в него, наверняка, «намешана какая-то химия». Тогда по согласованию с Роспотребнадзором был выработан приемлемый график выдачи молока. В основном его стали давать ученикам после уроков физкультуры — тогда, когда оно наиболее востребовано организмом. Для участников пилотного проекта была организована экскурсия на предприятия корпорации «Манрос-М». Продемонстрирована технология, — ультрапастеризация, состоящая в кратковременном — трех-четырёхсекундном — воздействии на молоко высоких температур (137–140 градусов) и таком же мгновенном охлаждении. За этот период витамины и микроэлементы не успевают разрушиться, в то время как патогенная флора полностью уничтожаются. Продукт разливается в асептическую шестислойную картонную упаковку, которая надежно защищает содержимое от воздействия внешней среды. С самого начала организаторы эксперимента создали систему информационной поддержки, как со стороны заинтересованных министерств, так и со стороны Роспотребнадзора и спонсоров, безвозмездно поставивших ресурсы. Оценивая проведенный эксперимент положительно, организаторы не ставили глобальных задач, касающихся прироста параметров физического состояния школьников в краткосрочном периоде. Были отработаны технологические аспекты, сложившиеся стереотипы, формы взаимодействия участников программы социального питания. Сделан вывод о благотворном влиянии на учащихся и их родителей участия в эксперименте «Школьное молоко».¹³

Существует проблема реализации собственной сельскохозяйственной продукции через торговые сети. Мелкие, а особенно сельскохозяйственные предприятия, малых форм собственности не могут войти в торговые сети, с силу того, что в каждой торговой сети работает тендер по вхождению на полочное пространство продукции. Самым важным условием для поставки собственной продукции, является то, что поставка производится собственными силами производителя в распределительные центры (РЦ) торговых сетей. Если рассматривать Омский регион, то РЦ некоторых торговых сетей территориально находятся в Новосибирской области. Для того, чтобы товар попал на торговые полки торговых сетей города Омска, и Омской области, предварительно он попадает в РЦ города Новосибирска, что в свою очередь значительно увеличивает издержки сельхозпроизводителя. Немало важным является то, что за вхождение в торговые сети производитель обязан заплатить «бонусы за вход» за каждый вид товара и выдержать ценную политику.

Инфраструктура распределения продовольственной помощи для России является принципиально новым институтом развития. После вступления России во Всемирную торговую организацию возникла необходимость формирования объемов господдержки по направлениям, с учетом

13 URL:<http://www.dairynews.ru/news/shtraf-ooo-ashan-za-diskriminatsiyu-postavshhikov.html> (дата обращения: 07.01.2015)

требований правил ВТО. Принята Правительством России Концепция мер поддержки отечественных производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции на основе механизмов внутренней продовольственной помощи в рамках «зеленой корзины» ВТО. В Концепции заложена идея поэтапного расширения государственных гарантий в области внутренней продовольственной помощи населению, нуждающемуся в пищевых продуктах. Учитывая значимость инфраструктуры социального питания, её роли в системе жизнеобеспечения населения, было принято решение о создании производственно-логистического центра «Кировский». Центр расположен в границах мегаполиса – муниципального образования г. Омска, вблизи дорог федерального значения, одна из которых связывает регион с Казахстаном. Территория логистического центра представляет собой складской комплекс с погрузочно-разгрузочными доками. Складские помещения предназначены для хранения и переработки продовольственных товаров и продукции, поставляемой местными сельскохозяйственными производителями.

В Омском регионе складывается эффективное взаимодействие между органами управления и крупными коммерческими структурами сетевого формата торговли. Принято решение об участниках проекта, которое основывается на сложившейся практике взаимодействия администрации региона и областного центра с предпринимательскими структурами в сфере торговли. При этом учитывались имеющиеся мощности: торговые площади, наличие практики сотрудничества с банковскими структурами, клиентская база, оснащённость производственно-логистического центра, общая инфраструктура. Важная роль отводится институтам развития в лице общественных объединений товаропроизводителей, торговых организаций.

Создание координирующей структуры в департаментах городской экономической политики администрации мегаполиса позволит ослабить противоречия экономических интересов торговых сетей, переработчиков сырья, и сельских товаропроизводителей региона. Этого можно достигнуть путем заключения соглашений в процессе использования мощностей товаропроводящей инфраструктуры торговых сетей и имеющихся в регионах мощностей оптовой и розничной торговли.

Инфраструктура малых форм хозяйствования в АПК

Проблема поддержки индивидуальных хозяйств

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства (КФХ, ЛПХ) после ряда экспериментов и изменений в их статусе заняли свою

социально-экономическую нишу в многоукладной аграрной экономике, и их роль в обеспечении страны продовольствием весьма значительна. Следует учитывать, что термины «хозяйства населения» и «личные подсобные хозяйства» до сих пор трактуются неоднозначно; на наш взгляд, наиболее обоснована позиция, согласно которой к *хозяйствам населения* относятся личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства в сельских и городских поселениях, а также садоводческие, огороднические, животноводческие, дачные некоммерческие объединения граждан [115].

К настоящему времени в этом важном секторе аграрной экономики накопилось немало проблем, и одна из главных – слабое развитие обслуживающей их инфраструктуры. К ней относятся любые институты, обеспечивающие функционирование и развитие малых форм хозяйствования на селе, включая содействие в организации

собственного дела, обеспечение информацией в области технологий, маркетинга, менеджмента, поддержку материально-техническими, финансовыми и другими ресурсами. Их отсутствие или неэффективная работа приводит к увеличению производственных расходов, росту транзакционных издержек, потерям уже произведенной продукции, в конечном счете – к деградации сектора индивидуальных хозяйств, их массовой ликвидации. Решить эту проблему невозможно без участия государства и привлечения ресурсов органов местного самоуправления.

Пока личные подсобные хозяйства в основном сами занимаются приобретением материально-технических ресурсов, хранением, транспортировкой, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции, ремонтом техники. Им негде получить сезонные и инвестиционные кредиты, правовые услуги, крайне ограничен круг источников информации о новых средствах производства, технологиях и т.п. В то же время, как показывает опыт развитых стран, все эти задачи гораздо лучше могут решать предприятия и организации инфраструктуры – производственной, сервисной, торговой, финансовой.

В определенной степени сектор ЛПХ поддерживают сельскохозяйственные организации. Например, в Омской области в 2005 г. они реализовали населению 119 тыс. т зерна и 33 тыс. т продуктов его переработки, соломы – 33, сена – 24, силоса – 5, сенажа – 4,6 тыс. т. В 2006 г. населению было продано 31,5 тыс. голов крупного рогатого скота (включая молодняк), 13,5 тыс. свиней и поросят, 1,6 млн голов птицы всех видов. В этот период закупкой молока у населения занимались 25 молокоприемных пунктов, 6 снабженческо-сбытовых СПК, 16 предприятий молочной промышленности, 36 сельхозпредприятий, 75 индивидуальных предпринимателей. В сферу их обслуживания входило 642 населенных пункта Омской области, у населения было приобретено 36,9 тыс. т молока (на 21,2% больше, чем в предыдущем году). В 2006 г. в регионе работали 28 пунктов по забоям скота, обслуживавших более половины районов области; они приобрели у населения 16,5 тыс. т скота в живой массе, что выше уровня 2005 г. на 26,7%. Закупкой скота в ЛПХ занимались также сельхозпредприятия, индивидуальные предприниматели, мясокомбинаты.

К 2006 г. в области было зарегистрировано 42 СПК: 18 снабженческо-сбытовых, 9 перерабатывающих, 15 кредитных. Они выполняют функции

по заготовке и переработке молока, заготовке мяса, кредитному обеспечению [88].

Кредитованием граждан, ведущих личное подсобное хозяйств-во, в регионе занимаются ОАО «Россельхозбанк», Сбербанк РФ, филиал ОПСБ «Инвестсбербанк». На начало 2007 г. в Омской области работали 17 отделений банков и 45 дополнительных офи-сов. В 2006 г. гражданами было получено 1754 кредита на развитие

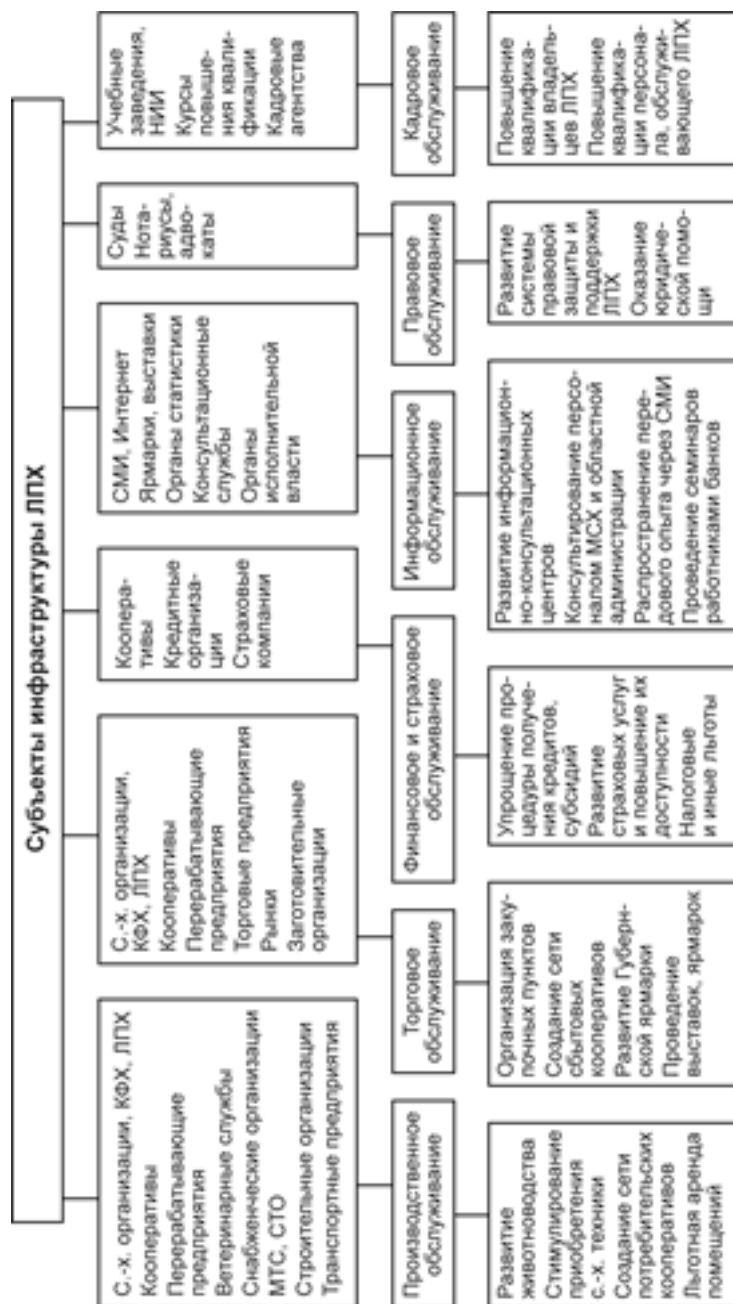


Рис. 12. Состав, функции и задачи институтов региональной инфраструктуры ЛПХ

личного подсобного хозяйства на сумму 237,3 млн руб. Более 67% кредитов, полученных в регионе в 2006–2007 гг., субсидировались государством.

Основные направления развития инфраструктуры ЛПХ

Сложная ситуация, связанная с хроническим дефицитом инфраструктурных услуг в индивидуальном секторе, требует принятия комплексных экономических и организационных мер на региональном уровне. Все они предполагают активное сотрудничество органов государственной власти, местного самоуправления, предприятий и организаций АПК, самих хозяйств населения. Состав институтов региональной инфраструктуры ЛПХ и их функции представлены на рис. 12, основные мероприятия на среднесрочную перспективу – на рис. 13; далее они будут рассмотрены более подробно.



Рис. 13. Мероприятия по развитию региональной инфраструктуры ЛПХ

1. Разработка и реализация комплексных целевых программ в данной сфере позволит решить следующие проблемы: преодолеть ограничения по сбыту продукции (работ, услуг); повысить конкурентоспособность субъектов инфраструктуры их хозяйств населения за счет обеспечения для них широкого доступа к финансовым ресурсам и имущественной поддержке; создать некоммерческие организации, способные эффективно представлять интересы ЛПХ; обеспечить предприятия инфраструктуры необходимыми трудовыми ресурсами, предоставить возможность повышения квалификации и профессиональной переподготовки для сельского населения и работников, занятых в сфере обслуживания.
2. Развитие сети субъектов инфраструктуры будет направлено в первую очередь на снижение неравномерности их размещения

порайонам области. Увеличение количества предоставляемых населению услуг, наличие в каждом районе станций технического обслуживания, МТС, транспортных и строительных предприятий позволит полнее удовлетворять спрос и сократить транзакционные издержки, связанные с поиском поставщиков услуг (табл. 12.1).

12.1. Прогноз развития инфраструктуры ЛПХ Омской области на 2012 г.

Классификационная группа субъектов инфраструктуры	Необходимость увеличения*	
	числа субъектов инфраструктуры	объема предоставляемых услуг
Инфраструктура:		
производственная	++	+
торговая	++	+
финансово-кредитная и страховая	++	++
информационно-консультационная	++	+++
правовая (включая местное самоуправление)	++	++
кадровая (включая организации по социальной защите населения)	+++	++

*Приняты следующие обозначения: «+» – рост до 20%, «++» – от 20 до 60%, «+++» – более 60% по сравнению с уровнем 2006 г.

Увеличение числа закупочных пунктов в сельской местности позволит расширить рынок сбыта для ЛПХ, что приведет к росту производства сельскохозяйственной продукции. Развитие филиальной банковской сети необходимо для повышения доступности кредитов. Улучшение информационного и юридического обслуживания, создание новых информационных центров сократит транзакционные издержки и повысит эффективность производства.

3. Прогнозные оценки на 2012 г., выполненные на основе расчетно-конструктивного и экспертного методов, показали, что пока лишь 10% индивидуальных хозяйств в регионе стремятся к созданию кооперативов, а 80% не намерены участвовать в интеграции и кооперации, так как они производят продукцию только для личного потребления. Между тем, поддержка интеграционных процессов с участием ЛПХ, крупных сельхозпредприятий и кооперативов – одно из базовых направлений развития АПК во всем мире. В рамках интегрированных формирований крупные организации могут предоставлять ЛПХ необходимые материальные ресурсы и различные услуги как в виде товарного кредита, так на платной основе. Им также будет гораздо проще осуществлять закупки, переработку и реализацию продукции ЛПХ через собственную производственную и торговую сеть.

В регионах России уже накоплен определенный опыт по кооперации личных подсобных хозяйств с сельхозпредприятиями и организациями материально-технического обеспечения АПК. Сами эти хозяйства, как правило, не могут реализовать все необходимые инфраструктурные функции, особенно обслуживающие. Один из способов решения данной проблемы – создание обслуживающего кооператива, который может предоставлять услуги по обработке земли, ветеринарному обслуживанию, племенной работе, внесению удобрений и пестицидов, транспортные, ремонтные, строительные, научно-консультационные, информационные и др. [78]. В качестве примера рассмотрим ситуацию с обеспечением агросервисными услугами в Азовском районе Омской области; как показывает расчет, приведенный в табл. 12.2, здесь имеются предпосылки для создания кооператива, выполняющего услуги по обработке земли и заготовке сена.

12.2. Расчет первоначального и паевого взноса в обслуживающий кооператив

Показатели	Сумма, тыс. руб.	
	разовая	ежегодная
Организационные расходы	76	
Заработная плата сотрудников кооператива с отчислениями	–	42
Расходы по содержанию офисного помещения	–	54
Материальные расходы	–	4
Затраты на аренду сельскохозяйственной техники:		
для вспашки		147
заготовки сена		1295
транспортировки сена		4
Непредвиденные расходы (5%)	4	77
Итого расходов	80	1623
Число пайщиков, чел.	200	200
Величина взноса	0.4	8.1

Если в кооператив войдут 200 хозяйств, размер первоначального взноса составит 400 руб., паевого взноса – 8100 руб. За те же самые услуги по рыночным ценам каждому хозяйству придется заплатить в среднем 9300–9750 руб. Таким образом, будет сэкономлено около 20% денежных средств (1200–1650 руб. в расчете на семью), что свидетельствует об эффективности данного проекта.

Развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов способствует росту доходов сельского населения, снижению производственных и транзакционных издержек, повышению надежности и качества производственного обслуживания. Кроме того, для индивидуальных хозяйств упрощается доступ к рынкам материально-технических, финансовых и информационных ресурсов, растет товарность производства, сокращаются потери от диспаритета цен; большое значение имеет также выведение сферы услуг на селе из теневой экономики.

Изучение ресурсного потенциала всех сфер АПК и состояния системы услуг в Омской области позволяют предложить следующие модели взаимодействия ЛПХ с другими участниками рынка: кооперативную, производственно-технологическую, арендную, холдинговую, ассоциационную. Кооперирование позволит сохранить потенциал индивидуальных хозяйств в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры и решить проблемы повышения их экономической эффективности.

4. Финансовая поддержка в рамках рассматриваемой системы мер прежде всего предполагает субсидирование процентных ставок по целевым кредитам, получаемым гражданами на развитие ЛПХ и объектов инфраструктуры. По имеющимся оценкам, это позволит увеличивать объем производства в индивидуальном секторе на 0,25% (53,8 млн руб.) ежегодно. Следует также учесть, что поставщиками товарной продукции на региональный рынок станут около 40 тыс. хозяйств – потенциальных заемщиков [84].

5. К основным задачам мониторинга инфраструктуры ЛПХ относятся:

- получение достоверной и объективной информации о деятельности личных подсобных хозяйств сельского населения;

- оценка и системный анализ полученной информации; обеспечение необходимыми сведениями органов управления,

- предприятий, учреждений и граждан;

- разработка прогнозов;

- подготовка рекомендаций, направленных на преодоление негативных и поддержку позитивных тенденций, доведение их до соответствующих государственных структур.

В заключение заметим, что в последние годы все шире применяется методика конъюнктурных обследований индивидуальных хозяйств, которая позволяет собрать о них гораздо более полную информацию, чем раньше. В частности, можно получить сведения о занятости членов семьи в подсобном хозяйстве, об объеме доходов и расходов, наличии техники, кормов, товарности производства и др. Появляется

возможность не только оценить производственный потенциал ЛПХ, но также изучить взаимодействие этого сектора с внешней средой по основным направлениям (виды производственных услуг, потребляемых и оказываемых хозяйствами; препятствия, ограничивающие их деятельность; каналы реализации продукции; потенциал роста производства на ближайшую перспективу; рыночные цен и спрос на продукцию, конкуренция и т.д.). Данная методика позволяет также выявить мнение граждан, ведущих индивидуальное хозяйство, относительно конкретных мер, которые приняты (или могли бы быть приняты) органами государственной власти [88, 89].

В процессе мониторинга малых форм хозяйствования в АПК, проводимого в Омской области в 2005–2008 гг. по репрезентативной выборке, определялся ряд показателей, которые были объединены в четыре группы: 1) общие сведения о хозяйстве; 2) его потенциал; 3) возможности для воспроизводства; 4) взаимодействие с внешней средой. Так, к первой группе относятся данные о численности семьи, уровне образования, трудоустройстве, производственном направлении хозяйства, масштабах деятельности, обеспеченности техникой, ко второй – показатели, характеризующие товарность производства, занятость членов семьи и наемных работников, к третьей – обеспеченность семенами, кормами, доходность хозяйства, виды и размер расходов и т.д.

Резюме.

Общие тенденции развития экономики и социальной сферы Омской области характеризуются как устойчиво положительные. Ряд социально-экономических показателей находится на уровне значений прогнозов социально-экономического развития Омской области. Исследования позволили выявить ряд проблем, определить направления работы, суть которых состоит в: развитии социальной инфраструктуры, обслуживающей хозяйства населения, так как в этом секторе производится около 52-54% от всей производимой в регионе продукции; формирование инфраструктуры территориального микрокластера, т.е. налаживание взаимодействия между субъектами территории конкретного сельского поселения или муниципального района; налаживания инфраструктуры государственно-частного партнерства в подготовке кадров и обеспечении занятости населения. В регионе существует необходимость создания обслуживающих сельскохозяйственных

потребительских кооперативов в связи с тем, что действующая инфраструктура не удовлетворяет потребности личных подсобных хозяйств в обслуживании производственного процесса.

При работе в составе кооперативов, расходы на обработку земли и заготовку кормов сократятся на 20%; возрастет доля сельскохозяйственного производителя в конечной цене продукта с 35 до 60–70%, удельный вес отечественной продовольственной продукции на рынке возрастет до 70% за счет развития системы сбыта продукции. Увеличится стоимость продукции до 40% при ее реализации «не в сезон» с созданием собственной транспортно- складской сети; снизятся транзакционные издержки до 30%. Создание независимых организаций по определению качества продукции сельхозтоваропроизводителей обеспечит рост выручки до 20%..

Развитие институтов инфраструктуры определяет уровень сбалансированности развития производственной сферы, меру комфорта для проживающего на территории региона населения, обеспечивает формирование социального капитала, экономическую устойчивость, территории, способствует закреплению населения, притоку предпринимательских структур, определяет уровень конкурентоспособности. Это соответствует современному представлению конкурентоспособности по М. Портеру.

Необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны в условиях санкций в сфере поставок продовольствия, вхождение России в ВТО выдвигают в число приоритетов создание и развитие институтов инфраструктуры социального питания в системе продовольственного рынка мегаполиса. Омская область реализует пилотный проект в этой сфере. Особенно важно, что этот вид помощи не попадает под ограничения господдержки товаропроизводителей по нормам ВТО. Приводятся результаты из этой сферы – программа «Детское молоко». Программа ВПП существенно меняет экономику предприятий, технологию распределения и приготовления пищи. Работающие в программе предприятия-переработчики и товаропроизводители имеют устойчивый заказ, а регионы устойчивый внутренний спрос и поступление доходов в бюджет.

Создание координирующей структуры в департаментах городской экономической политики администрации мегаполиса позволит ослабить противоречие экономических интересов торговых сетей, переработчиков сырья, и сельских товаропроизводителей региона. Этого можно достичь путем заключения соглашений в процессе использования мощностей товаропроводящей инфраструктуры торговых сетей и имеющихся в регионах мощностей оптовой и розничной торговли. Таким образом, методологические наработки и рекомендации практического характера являются востребованными для региона.

Summary.

General trends in the development of economy and social sphere of the Omsk region are characterized by a consistently positive. A number of socio-economic indicators at the level of values of forecasts of socio-economic development of the Omsk region. 6. Studies have revealed a number of problems, identify areas of work, the essence of which is: development of social infrastructure, serving the public sector, as this sector produces about 52-54% of all products manufactured in the region; formation of infrastructure territorial microcluster, ie establishing cooperation between the subjects of a particular area or a rural settlement, municipal area; establishing infrastructure public-private partnership in the provision of training and employment. In the region, there is need to create a service of agricultural consumer cooperatives due to the fact that the existing infrastructure can not meet the needs of private farms in the service of the production process.. When working as part of co-operatives on the ground handling costs and feed the workpiece will be reduced by 20%; increase the share of agricultural products in the final price of the product from 35 to 60-70%, the share of domestic food products on the market will increase to 70% due to the development of sales system. Development of infrastructure institutions determines the level balance of the production sector, a measure of comfort to the population residing in the territory of the region, ensures the formation of

social capital, economic sustainability, territory, contributes to the consolidation of the population, an influx of business structures, determines the level of competitiveness. This corresponds to the modern concept of competitiveness by M. Porter.. The need to ensure food security of the country under sanctions in the area of food supplies, Russia's accession to the WTO put forward as a priority the creation and development of social institutions, the power infrastructure in the metropolis food market system. Creation of a coordinating structure in the departments of the city administration's economic policies metropolis will loosen the contradiction of economic interests of retailers, processors of raw materials and agricultural producers in the region. This can be achieved by the conclusion of agreements in the process of use of the distribution infrastructure capacity retailers and available in the regions of the wholesale and retail facilities. Thus, methodological developments and practical recommendations are in demand for the region

Литература

1. *Алексанов Д.С., Кошелев В.М., Хоффман Ф.* Экономическое консультирование в сельском хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: КолосС, 2008. – 255 с.
2. *Ахохов М.Х., Кормаков Л.Ф.* Система материально-технического обеспечения АПК: стратегия экономического развития. – М.: ВНИЭТУСХ, 1998.
3. *Беспяхотный Г.В., Барышников Н.Г., Кошолкина Л.А.* Государственная поддержка сельского хозяйства (анализ действующей системы и обоснование ее изменений). – М.: ВНИЭТУСХ, 2006. – 177 с.
4. *Васютин А.С.* Формирование и развитие межрегионального рынка зерна. – М.: ГП УСЗ Минсельхозпрода России. – 1997. – 97 с.
5. *Веблен Т.* Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
6. *Гаврилов К.Л.* Механизм обновления: концепция развития национальной инновационной системы России. – М.: Дашков и К, 2003. – 143 с.
7. *Гранберг А.Н.* Основы региональной экономики. – М., 2001. – 439 с.

8. *Егоров Е.П.* Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития. – М.: Асавегта, 2002. – 224 с.
9. *Заводчиков Н.Д., Павлычев И.Г., Малимонова Л.В.* Зерновой рынок Оренбуржья. – Оренбург: Б.И., 2000. – 154 с.
10. *Институциональная экономика: Учеб. пособие /Под ред. А.Н. Олейника.* – М., 2009. – 416 с.
11. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства: Курс лекций. – М.: ЭКМОС, 1999. – 446 с.
12. *Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002.
13. *Концепция развития агропромышленного комплекса Сибири до 2010 года /Под ред. П.Л. Гончарова.* – Новосибирск, 2001.
14. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. – М.: Элит-2000, 2001.
15. *Кошелев Б.С., Стукач В.Ф.* Зерновое производство региона в условиях рынка. – Омск: Сфера, 2006. – 360 с.
16. *Кошелев В.М.* Инструменты и методы подготовки инвестиционных решений в сельском хозяйстве. – М.: МСХА, 2005. – 177 с.
17. *Морозов Ю.П.* Инновационный менеджмент. – М., 2003.
18. *Новоселов А.С.* Рыночная система региона: проблемы теории и практики. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – 568 с.
19. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
20. *Носова С.С.* Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма – М.: Высшая школа, 1983. – 127 с.
21. *Организация консультационной службы в АПК: Учебник /Под ред. В.М. Кошелева.* – М.: КолосС, 2007. – 271 с.
22. *Основы организации и функционирования информационно-консультационной службы в АПК: Учеб. пособие /Под ред. В.М. Кошелева.* – М., 1999. – 212 с.
23. *Перишкевич П.М.* АПК Сибири: тактика и стратегия экономических реформ. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 2001. – 420 с.

24. *Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики* /Под ред. В.Г. Алиева. – М.: Экономика, 2002.
25. *Стукач В.Ф., Абуов К.К., Горбунова Т.А.* Производственно-техническое обеспечение сельскохозяйственных предприятий в условиях перехода к рынку. –Омск: ОмГАУ, 2001. – 180 с.
26. *Стукач В.Ф., Дауешов М.Е.* Адаптация сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям. – Омск: ОмГАУ, 2001. – 144 с.
27. *Стукач В.Ф.* Инфраструктура: рыночные институты, социальная сфера села, производство/[Стукач В.Ф.](#), [Гришаева Л.В.](#), [Асташова Е.А.](#), [Пецевич В.С.](#) и др. монография/Под общей редакцией В.Ф. Стукача, -Омск, 2015. 276с.
28. *Стукач В.Ф., Помогаев Е.М.* Инновационная инфраструктура регионального АПК. – Омск: Сфера, 2007. – 224 с.
29. *Стукач В.Ф., Помогаев В.М.* Региональная инфраструктура информационно-консультационных услуг. – Омск: ОмГАУ, 2001. – 120 с.
30. *Стукач В.Ф., Самсонова Ю.В.* Инфраструктура воспроизводства рабочей силы регионального АПК. – Омск: Сфера, 2006. – 132 с.
31. *Стукач В.Ф., Степанова Т.Ю., Храмцова Н.А.* Развитие регионального рынка производственных услуг в АПК. – Омск: Сфера, 2004. – 180 с.
32. *Стукач В.Ф., Тетерева А.М.* Конкурентоспособность специалистов сельского хозяйства. – Омск: ОмГАУ, 2008. – 181 с.
33. *Стукач В.Ф., Флейклер И.А.* Финансово-кредитная инфраструктура регионального АПК. – Омск: ОмГАУ, 2007. – 200 с.
34. *Стукач В.Ф., Шумакова О.В.* Информация на региональном рынке. – Омск: ОмГАУ, 2004. – 208 с.
35. *Стукач В.Ф., Шумакова О.В.* Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях. – Омск: ОмГАУ, 2008. – 148 с.
36. *Стукач В.Ф., Якубенко М.Н.* Инфраструктура личных подсобных хозяйств – Омск: ОмГАУ, 2008. – 196 с.
37. *Тириоль Ж.* Рынки и рыночная власть. – СПб.: Питер, 2000.

38. *Фатхудинов Р.А.* Инновационный менеджмент. – СПб., 2003.
39. *Федько В.П., Федько Н.Г.* Инфраструктура товарного рынка. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. – 512 с.
40. *Хан Ю.А.* Рынок зерна: проблемы развития и регулирования. – Астана, 2001. – 386 с.
41. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. – М.: Экономика, 1996.
42. *Чумаченко Б.П.* Развитие инфраструктуры и снижение потерь. – Алма-Ата, 1987. – 120 с.
43. *Шайкин В.В.* Развитие учения о сельскохозяйственных рынках. – М.: МСХА, 2008. – 51 с.
44. *Шкляр М.Ф.* Кредитная кооперация: Учеб. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и К°, 2004. – 334с.
45. *Шнипер Р.И., Новоселов А.С.* Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект. – Новосибирск, 1993. – 443 с.
46. *Щетинина И.В.* Управление собственностью в интегрированных агропромышленных формированиях. – Новосибирск, 1999. – 162 с.
47. *Экономика сельского хозяйства* :Учеб. пособие /Под ред. В.В. Кузнецова. – Ростов-н/Д : Феникс, 2005. – 346 с.
48. *Экономика технического сервиса на предприятиях АПК* /Под ред. Ю.А. Конкина. – М. : КолосС, 2005. – 368 с.
49. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – М., 1995.
50. *Baldwin R.* Economic geography and public policy. – Princeton, 2003. – 446 p.
51. *Berry B.J., Parr J.D.* Market centers and retail location: Theory and applications. – New Jersey, 1992. – 320 p.
52. *Fligstein N.* Architecture of markets. – Princeton, 2001. – 320 p.
53. *Iochimsen R.* Theory der infrastrukt. – Tübingen: Mohr, 1996.

54. *Kohls R., Uhl JN.* Marketing of Agricultural Products. – 6th ed. – N. Y.: Macmillan, 1990.
55. *Nurkse R.* Problems of Capital Formation in Underveloped Countries. – Oxford, 1983.
56. Retailing, consumption and capital: Towards the new retail geography /Ed. by N. Wrigley, M. Lowe. – L., 1996. – 352 p.
57. *Stiglitz J.E.* Globalization and its discontens. – New Jersey, 2003. – 312 p.
58. *White H.C.* Markets from networks: Socioeconomic models of production. – Princeton, 2002. – 328 p.

Нормативные документы

59. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Федеральный закон № 74-ФЗ от 11 июня 2003 г.
60. О личном подсобном хозяйстве: Федеральный закон № 112-ФЗ от 7 июля 2003 г.
61. О науке и государственной научно-технической политике: Федераль-ный закон № 127-ФЗ от 23 августа 1996 г.
62. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Фе-дерации: Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г.
63. О развитии сельского хозяйства: Федеральный Закон № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г.
64. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 271-ФЗ от 30 декабря 2006 г.
65. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 г.
66. О товарных биржах и биржевой торговле: Федеральный закон № 2383-1 от 20 февраля 1992 г.
67. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федераль-ный закон № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г.
68. Об электронной цифровой подписи: Федеральный закон № 1-ФЗ от 10 января 2002 г.

69. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы: Постановление Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г.
70. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков РФ на 1998–2005 годы: постановление Правительства РФ № 598 от 15 июня 1998 г.
71. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утв. распоряжением Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.
72. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (разработана в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.).
73. О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы: Постановление Правительства РФ № 593 от 15 июня 1998 г.
74. Концепция долгосрочного социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года: Проект. – М., 2009.
75. Федеральная целевая программа «Электронная Россия на 2002–2010 годы»: Проект. – М., 2001.
76. Об утверждении концепции научного обеспечения развития АПК РФ на период до 2010 г.: Приказ МСХ РФ и Россельхозакадемии № 584/44 от 27 июня 2002 г.
77. Об утверждении порядка формирования информационных ресурсов по законченным научно-техническим разработкам и доведения их до сельхозтоваропроизводителей через систему ИКС: Приказ МСХ РФ и Россельхозакадемии № 13/19 от 24 января 2003 г.
78. Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.: Рабочий документ. – М.: МСХ РФ, 2000.

211

79. О государственном регулировании в сфере научной деятельности и научно-технической политике в Омской области: Закон Омской области № 226-ОЗ от 6 января 2000 г.

80. О целевой программе Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» на 2008–2012 годы: Закон Омской области № 1054-ОЗ от 2 июля 2008 г.
81. О программе кадрового обеспечения на период до 2005 года: Постановление губернатора Омской области № 199-п от 8 июня 2000
82. Распоряжение Правительства РФ от 03.07.2014 N 1215-р <Об утверждении Концепции развития в/у Об основах государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 25.10.2010 N 1873-р) // Собрание законодательства РФ. – 08.11.2010. – №45. – Ст. 5869 // Российская газета. – № 249. – 03.11.2010 7

Содержание

Предисловие

1. Тенденции и программы развития российского АПК

1.1 Результаты реформ и программы развития АПК.

Государственное регулирование аграрных преобразований

Основные ориентиры Концепции долгосрочного развития АПК

Угрозы и риски, существенные для формирования аграрной политики

Целевые ориентиры и возможные сценарии развития АПК

2. Структура регионального агропродовольственного рынка

2.1. Институциональные структуры

2.2. Рыночные институты и инфраструктура рынка

Классификация рыночных институтов

Соотношение понятий «институциональная структура рынка»

и «инфраструктура рынка». Концепции инфраструктуры

2.3. Инфраструктура рынка как система

2.4. Принципы и механизмы формирования рыночной инфраструктуры

2.5. Эффективность инфраструктуры

3. Инфраструктура регионального рынка

Концепции и перспективы развития региональных рынков

Теоретические концепции

Перспективы развития региональных рынков в

Состав региональной инфраструктуры АПК

Институты инфраструктуры АПК

Инфраструктурные организации

Кооперативные формирования

Интегрированные структуры

4. Состояние и развитие инфраструктуры АПК

Реформы в АПК и аграрный рынок

Состояние и развитие рыночных институтов

5. Маркетинг в АПК

Концепции маркетинга

Маркетинговые формирования

Организационные формы маркетинга

Кооперативы по сбыту сельскохозяйственной продукции

6. Информационное обеспечение участников аграрного рынка

6. 1. Общее состояние информационной инфраструктуры АПК

6.2. Основные источники информации на аграрном рынке

Преимущества и недостатки различных источников информации

Интернет-ресурсы. Торговые интернет-системы

Аналитические интернет-системы

Информационная система АРИС

Эффективность рыночной информации

7. Инфраструктура рынка товаров

Розничный рынок и его функции в воспроизводственном процессе Структура и динамика развития розничной торговли

Функции розничной торговли продовольствием

Торговые организации и формы розничной торговли

Оптовый рынок

Структура и формы оптовой торговли

Участники оптовой торговли

Формы оптовой торговли

Рынок средств производства

Товарные биржи

Основные понятия

Правила биржевой торговли и порядок осуществления сделок

Государственное регулирование деятельности товарных бирж

Системы электронных торгов

Основы электронной торговли

Региональная система электронных торгов

Взаимодействие участников электронных торгов

8. Финансово-кредитная инфраструктура

8. 1. Элементы финансово-кредитной инфраструктуры АПК

Состояние и перспективы развития финансово-кредитной инфраструктуры

Формирование региональной системы сельской кредитной кооперации

Глава 9. Инфраструктура рынка труда

Состояние инфраструктуры рынка труда в АПК и перспективы ее развития

Эффективность инфраструктуры рынка труда

10. Инфраструктура производственных услуг в АПК

Классификация производственных услуг

Инфраструктура рынка производственных услуг

Состояние региональной инфраструктуры агросервиса

Развитие рынка сервисных услуг

Водохозяйственная инфраструктура АПК

11. Инновационная инфраструктура АПК

Организационно-экономические основы развития

инновационной инфраструктуры

Инновационный процесс в АПК

Общие показатели инновационного развития российской экономики

Кластерная политика

Оценка уровня развития и эффективности институтов
инновационной инфраструктуры

Трансфер технологий

Региональные центры трансфера технологий в АПК

Коммерциализация и трансфер технологий

12. Консультационный сервис

Инфраструктура рынка консультационных услуг

Развитие сферы информационно-консультационных услуг в АПК

13. Инфраструктура продовольственного обеспечения нуждающегося населения

Инфраструктура внутренней продовольственной помощи Омского региона

14. Инфраструктура малых форм хозяйствования в АПК

Проблема поддержки индивидуальных хозяйств

Основные направления развития инфраструктуры ЛПХ

Заключение

Библиографический список

Научное издание

Стукач, Виктор Федорович

Stukach, Victor

**Инфраструктура агропродовольственного комплекса
региона: новые вызовы**

**The infrastructure of the agri-food complex of region:
New Challenges**

19.06.2016