

предлагаемого варианта размещения отраслей сельского хозяйства в Свердловской области возможно преодоление негативной тенденции неуклон-

ного падения выпуска продукции, обеспечение эффективности производства и его устойчивости. Это станет одной из необходимых предпосы-

лок для стабилизации ведения сельского хозяйства в регионе и преодоления негативных тенденций в его развитии.

Литература

1. Пустуев А.Л., Коптева Л.А., Пустуев Л.А. К повышению устойчивости и конкурентоспособности агропромышленных систем // Аграрный вестник Урала. - 2007. - №6. - С. 90-92.
2. Фролова Л.А. Динамика устойчивости сельскохозяйственного производства // АПК: экономика, управление. - 2006. - №1.
3. Пустуев А.Л., Жапаров К.Ж., Севрюкова Г.А. Повышение устойчивости предпринимательства в АПК региона // Аграрный вестник Урала. - 2005. №2. - С. 19-23.
4. Романова А.И. Экономическая устойчивость производственных предприятий // Вестник ТИСБИ. - 2001. - № 4.

АКТУАЛЬНОСТЬ ВЕРТИКАЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ СОВРЕМЕННОГО СЕЛА

И.П. ЧУПИНА,

кандидат экономических наук, доцент, Уральская ГСХА,

г. Екатеринбург

Ключевые слова: аграрный комплекс, экологическая безопасность, вертикальная кооперация, личные хозяйства населения, кооперативы.

Особую актуальность для сегодняшнего села приобретают объединения семейных хозяйств на принципах вертикальной кооперации. Она должна охватывать не только сбыт произведенной продукции, но и ее переработку, материально-техническое снабжение, агротехническое и ветеринарное обслуживание, кредитную и страховую деятельность. Здесь следует использовать все возможности для интеграции индивидуального сектора и крупных предприятий, чтобы соединить силу частного интереса и частной инициативы с преимуществом крупномасштабного хозяйства.

Для глубинных населенных пунктов, где масштабы личных подворий ограничиваются в основном нуждами семьи, важным стимулом к увеличению производства могло бы стать возрождение закупочных функций потребкооперации в целях комиссионной продажи закупаемой агропродукции, организации ее переработки на собственных предприятиях (производство молочной продукции, мясных полуфабрикатов, консервов и т.п.).

Кооперирование мелких производителей на селе - часть более широкой задачи, а именно - создания адекватной к нынешним условиям системы социальных и экономических взаимодействий хозяйствующих сельских семей не только между собой, но и с государственными структурами, кредитно-финансовыми учреждениями, покупателями и поставщиками. На селе необходимо формировать рыночную инфраструктуру, в которую органично вписались бы индивидуальные семейные хозяйства. Важнейшим элементом данной системы должен стать эффективно действующий механизм государ-

ственной поддержки индивидуальных производителей.

Цель и методика исследования

Сейчас, как никогда, актуален вопрос развития рыночной инфраструктуры и, прежде всего, создания эффективного механизма распределения сельскохозяйственной продукции и производства. Решить проблему сбыта продукции фермерских хозяйств и хозяйств населения могут сбытовые (торговые) кооперативы. Их создание является важным и необходимым этапом перестройки каналов товародвижения сельскохозяйственной продукции, что позволит наладить активное экономическое взаимодействие субъектов аграрного рынка.

Сбытовая кооперация как способ взаимодействия субъектов хозяйствования имеет много преимуществ:

- при помощи кооперации происходит экономия индивидуальных издержек кооперирующихся производителей (издержек на хранение и реализацию продукции, транспортных и накладных расходов) и повышение производительности за счет специализации;
- кооперация защищает членов кооператива от всякого рода монополистических проявлений других сбытовых структур, а также от какого-либо внешнего вмешательства в их деятельность;
- кооперация позволяет заниматься такими видами хозяйственной деятельности, которыми сельскохозяйственные товаропроизводители не могут заниматься самостоятельно (осуществлять хранение продукции и эффективную ее продажу, вести исследования рынка).

Сбытовой (торговый) кооператив - это организация со статусом юридического лица, позволяющей ей самостоятельно участвовать в товарно-денеж-



ных отношениях: приобретать, арендовать, продавать, менять имущество, заключать договора. Как любое юридическое лицо, сбытовой кооператив обладает всеми присущими ему признаками: организационное единство, имущественная обособленность, самостоятельная имущественная ответственность и способность выступать в суде от собственного имени.

Главная цель создания сбытового кооператива - повышение эффективности индивидуальной хозяйственной деятельности его членов посредством услуг, оказываемых кооперативом.

Сбытовой потребительский кооператив может оказывать следующие услуги:

- изучение рынка сбыта;
- предоставление пайщикам информации о рыночной конъюнктуре, а также потенциальных партнерах по сбыту;
- заключение договоров (контрактов) на продажу продукции и проведение преддоговорных переговоров с партнерами;
- согласование продажной цены на продукцию;
- ведение рекламной деятельности;
- продажа продукции;
- предпродажная подготовка (товарная доработка) продукции: сортировка, мойка, расфасовка, упаковка;
- хранение и транспортировка продукции;
- проведение взаимозачетов за проданную продукцию.

Использование совместного сбыта произведенной продукции позволяет извлечь выгоду каждому члену кооператива. Так, предприятие с мелкотовар-

Agrarian complex, ecological safety, vertical kooperaciya, personal facilities naseleniya, co-operative societies.

ным производством получает выгоду, выражающуюся в том, что ему не надо создавать собственную торговую сеть, вести переговоры со многими торговыми посредниками.

Мелкотоварное предприятие может пользоваться рекламной компанией известного перерабатывающего предприятия, его товарным знаком, следовательно, реализовывать свою продукцию по более высокой цене.

Основу взаимоотношений сбытовых (торговых) кооперативов с хозяйствами составляют договоры (контракты) на выполнение специализированных работ, связанных со сбытом продукции: хранением, сортировкой, переработкой продукции, изучением рынка, реализацией продукции.

Обычно сбытовые потребительские кооперативы специализируются на одном-двух продуктах. В настоящее время чаще создают сбытовые кооперативы для реализации молока, скота, овощей и фруктов. Это происходит потому, что данные продукты сейчас производят больше в мелкотоварных хозяйствах, в которых организовать сбыт самим производителям значительно труднее, чем в крупных коллективных хозяйствах.

Например, в Тобольском районе Тюменской области владельцы хозяйств населения учредили сбытовой сельскохозяйственный кооператив "Север", который закупает у населения молоко, перерабатывает его на молокозаводе и реализует через свои торговые точки.

За рубежом через сбытовые кооперативы реализуется большое количество сельскохозяйственной продукции. В частности, в США уже многие годы более одной трети товарной продукции фермеры реализуют через свои маркетинговые кооперативы. В 2000 году в США насчитывалось 1749 маркетинговых кооперативов, членами которых были 1283 тыс. фермеров. Денежная выручка от кооперативной продажи сельскохозяйственной продукции составила 71,9 млрд долларов или 37,7% стоимости всей товарной продукции ферм.

Взаимозависимость подсобного хозяйства и общественного производства объективно предопределяется целым рядом условий и факторов, ведущая роль среди которых принадлежит процессу общественного разделения труда и развитию средств механизации. Именно эти явления определили характер и темпы развития интеграции общественного и личного подсобного хозяйств. В результате общественного разделения труда в хозяйствах населения в основном сосредотачивалось производство продуктов, составляющих основу потребления семьи, и вместе с тем производство наиболее трудоемких и менее эффективных для общественного производства видов продукции, таких как картофель, овощи, молоко, мясо. Обеспечение хозяйств населения другими необходимыми видами сельскохозяй-

ственной продукции (например, зерно на кормовые цели) переместилось постепенно в сферу общественного производства.

Эффективность развития личных подсобных хозяйств населения в существующих условиях находится в прямой зависимости от восстановления их интеграционных связей и кооперации с крупным общественным производством, имея ввиду не только сельскохозяйственные предприятия (как наиболее эффективные по степени их воздействия на само производство в хозяйствах населения), но и заготовительные, перерабатывающие и другие обслуживающие сельскохозяйственное производство предприятия подсобных хозяйств населения. Именно поэтому представляется целесообразным изучить этот опыт и раскрыть его по возможности полно, чтобы, учтя его недоработки, использовать в дальнейшей разработке проблемы интеграции личного подсобного хозяйства с общественным. Начало опыта относится к 1994 году, когда в Белгородской области был создан Фонд поддержки индивидуального жилищного строительства на селе с целью стимулирования строительства жилья и развития крестьянских подворий, во исполнение государственной целевой программы "Свой дом". Творческий подход областной администрации к реализации данной программы привел к оживлению жилищного строительства на селе, в то время как другие регионы озабочены проблемой простого выживания и не имеют возможности не только строить, но и поддерживать имеющийся жилой фонд, не говоря уже о хозяйственных постройках. Так, на ремонт построек в 1996 году в хозяйствах населения Нижегородской и Орловской областей было истрачено всего по 190 руб. в год в среднем на одно подворье.

Администрацией Белгородской области специальным постановлением было выделено фонду на цели кредитования из областного бюджета 22 млрд руб. Для реализации программы были мобилизованы предприятия стройиндустрии, комбикормовые заводы, заготовительные и перерабатывающие предприятия области. Были разработаны четкие условия получения и погашения кредитов с учетом требований действующего законодательства Российской Федерации и основных принципов кредитования: целевого использования, обеспеченности, срочности, платности, возвратности.

Кредиты выдаются либо под строительство жилья - сроком на 15 лет, либо для развития подворья: строительство хозяйственных (в основном, животноводческих) помещений, приобретение молодняка скота, средств малой механизации, хозинвентаря и т.д. - сроком на три года, всего под 1%. Погашаются кредиты только сельхозпродукцией, что стимулирует развитие хозяйств населения и создает условия гарантированного сбыта произведенной в хозяйствах

населения продукции.

Процент рассчитывается в денежном выражении, в рублях по курсу доллара США на день уплаты или (по согласованию с Фондом) выплачивается сельхозпродукцией по цене, установленной договором о предоставлении ссуды. Погашение начинается через два года (на строительство жилья) или - через полгода (на развитие подворья).

В последнее время Фонд увеличил объемы кредитования откорма скота, выдавая в виде ссуд молодняк скота и вексель на определенное количество комбикормов для его откорма взамен последующей сдачи мяса.

Например, за 1000 кг комбикорма и пять голов поросят необходимо сдать 105 кг мяса. Такие условия являются наиболее целесообразными для владельцев личных подсобных хозяйств, так как позволяют за счет откорма рассчитаться и за комбикорма, и дополнительно сдавать мясо в счет погашения других ссуд. Возвратность ссуд обеспечивается строгим подходом к отбору заемщиков. Ссуды выдаются только по рекомендации двух комиссий, которые рассматривают заявки по месту жительства (в селе) и в райцентре. Для получения ссуды, кроме рекомендации комиссий, требуются еще гарантии платежеспособных физических и юридических лиц или собственная возможность заемщика заложить материальные ценности, или его согласие на страхование ссуды за свой счет. Преимущественным правом на получение займа пользуются лица, ведущие личное подсобное хозяйство, и фермеры, прожившие в области не менее трех лет.

Данная форма кредитования жилищного строительства и развития личного подсобного хозяйства получила широкое распространение в Белгородской области, потому, что она позволяет селянам улучшать жилищные условия, стимулирует развитие личного подсобного хозяйства, способствует гарантированному обеспечению продовольствием таких бюджетных учреждений, как школы, больницы, воинские части и всё городское население за счет обязательных поставок сельскохозяйственной продукции с сельских подворий.

Структура получателей ссуд отражает характер района, который является аграрным, с крупными сельскохозяйственными предприятиями, экономика которых хоть и подорвана общей экономической политикой, но еще достаточно устойчива и позволяет оказывать помощь своим (и не только) работникам в обеспечении кормами (зерном и покосами), выделением дополнительных земельных наделов для выращивания овощей и картофеля.

Выводы. Анализ

Таким образом, все вышеизложенное свидетельствует о том, что Белгородский опыт интеграции подсобных хозяйств с заготовительными, перерабатывающими и обслуживающими

предприятиями через Фонд поддержки жилищного строительства на селе представляет собой довольно сложную комбинацию действий, имеющих, в целом, позитивную направленность в решении сложных социально-экономических проблем развития села и всего сельского хозяйства, обеспечения населения продуктами питания. Он направлен на поддержку (а не на развал) не только подсобного хозяйства, но и крупного сельскохозяйственного производства, стимулируя производство кормовых и других культур, выращивание молодняка скота для обеспечения комбикормовых заводов и владельцев хозяйств

населения зерном и молодняком.

Исходя из сказанного, интеграционные связи личного подсобного хозяйства с общественным, на наш взгляд, должны включать следующие элементы:

- организационно-экономические меры по обеспечению материальных условий производства хозяйств населения;

- экономические стимулы развития производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, учитывающие объективные различия в условиях (в размерах и условиях производства, удаленности от рынков сбыта);

- оценку и распределение результа-

тов деятельности хозяйств населения как с точки зрения объемов производимой в них продукции, так и роли их в возмещении расходов, осуществляемых на производство продукции хозяйствами населения общественным хозяйствам. Организационной формой регулирования таких связей может стать система договорных отношений, которая определяла бы не только объемы производимой в хозяйствах населения продукции на пополнение государственных продовольственных товарных фондов, но и необходимые средства на их финансирование как долю расходов в воспроизводстве общественного хозяйства.

Литература

1. Антонов Г.М. Опыт интеграции личных подсобных хозяйств с общественным производством сельхозпредприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1997. - № 11. - С. 44-46.
2. Базиков А., Такмакова Е. Личное подворье - важный источник доходов сельских жителей // АПК: экономика, управление. - 2002. - № 6. - С. 51.
3. Барлыбаев А. Товарность личных подворий населения. - М.: Экономика сельскохозяйственных предприятий, 2004. - 167 с.
4. Бондаренко Л.В. Социальная инфраструктура современной деревни и проблемы ее развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2005. - №11. - С. 44.
5. Гаврюшина Е.К. Проблема становления и развития малого бизнеса в России // Аграрное предпринимательство : экономические и юридические аспекты : межвузовский сборник научных трудов. - Екатеринбург, 2004. - С. 237.
6. Иванисенко В.И. Результаты предпринимательской деятельности в агрохозяйствах Свердловской области / Аграрное предпринимательство: экономические и юридические аспекты: межвузовский сборник научных трудов. - Екатеринбург, 2004. - С. 272-277.
7. Кудряшов В. Российское фермерство: приоритеты стратегии развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2005. - №1. - С. 31-35.
8. Пустуев А.Л. Зарубежный и отечественный опыт сельскохозяйственной кооперации. - Екатеринбург: УрГСХА, 1998. - С.93-139.
9. Рыкалина О.А. Роль социальной инфраструктуры села // Аграрное предпринимательство: экономические и юридические аспекты: (межвузовский сборник научных трудов). - Екатеринбург, 2004. - С. 198-204.
10. Федотов А.В. Развитие рынка механизированных работ в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2005. - № 6. - С. 27-30.
11. Якимов Л.А. Социально-экономические проблемы сельских жителей региона // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2005. - № 2. - С. 46-48.

СРАВНЕНИЕ СЕМЕННОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ ОДНОУКОСНОГО И ДВУУКОСНОГО КЛЕВЕРА ЛУГОВОГО ПРИ РАЗНЫХ ПРИЕМАХ ПОСЕВА И НЕКОРНЕВОЙ ПОДКОРМКЕ АЗОТОМ

И.В. ОСОКИН,

доктор сельскохозяйственных наук, профессор

Э.Д. АКМАНАЕВ,

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

В.А. ПОПОВ,

аспирант, Пермская ГСХА им. Д.Н. Прянишникова, г. Пермь

Ключевые слова: клевер луговой, семенная продуктивность, покровный и беспокровный посев, некорневая подкормка азотом, обычный рядовой и широко-рядный способы посева, нормы высева семян.

В Пермском крае клевер луговой издавна - ведущая кормовая культура. Но урожайность семян клевера в регионе всегда оставалась на низком

уровне. Вследствие этого семян обычно не хватает для засева ими требуемой площади. Кроме того, стоимость полученных семян клевера получает-



Meadow clover, seed productivity, covering and uncovering sowing, foliar top-dressing by nitrogen, ordinary drill sowing and wide drill sowing, seeding rates.