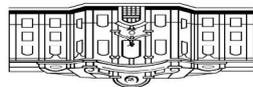


**Назаренко Н. Т.
Горланов С. А.**

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РЫНКИ

Краткий курс лекций



Воронеж • 2003

УДК 338.43 (07)

Назаренко Н. Т., Горланов С. А. Сельскохозяйственные рынки: Краткий курс лекций. – Воронеж: ВГАУ, 2003. - 54 с.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с образовательным стандартом по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии АПК» для преподавателей, аспирантов и студентов высших и средних учебных заведений, преподавателей и слушателей школ бизнеса, колледжей, фермеров, работников предприятий агропромышленного комплекса. Представляет собой системное изложение основных проблем формирования и функционирования рынков в аграрной сфере.

Одобрено и рекомендовано к изданию методической комиссией экономического факультета Воронежского госагроуниверситета (протокол № 7 от 26 декабря 2002 г.)

© Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки,

© Назаренко Н. Т., Горланов С. А.

О г л а в л е н и е

Предисловие.....	4
Тема 1. Формирование сельскохозяйственных рынков.....	5
1.1. Субъекты сельскохозяйственных рынков	5
1.2. Оптовый продовольственный рынок.....	7
1.3. Экономический механизм рынка и его развитие.....	7
1.4. Региональные рынки и проблемы их становления	11
1.5. Взаимосвязь отечественного и мирового аграрного рынка	12
Тема 2. Государственное регулирование сельскохозяйственных рынков	14
2.1. Необходимость регулирования сельскохозяйственных рынков	14
2.2. Государственное регулирование реализации сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия	18
2.3. Залог сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия	18
2.4. Мероприятия по стабилизации рынка СПСП	20
2.5. Рыночные и гарантированные цены. Целевые цены	20
2.6. Антимонопольное регулирование цен	23
2.7. Государственное регулирование страхования в сфере агропромышленного производства	24
2.8. Государственное регулирование экспорта и импорта СПСП	26
Тема 3. Рынок материально-технических ресурсов в АПК	27
3.1. Рынок материально-технических ресурсов и рынок имущества	27
3.2. Легальный и теневой рынок материально- технических ресурсов (МТР)	28
3.3. Конкуренция на рынке материально-технических ресурсов	33
3.4. Использование лизинга машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе	35
Тема 4. Рынок инвестиций в АПК	39
4. 1. Участники рынка инвестиций	39
4.2. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность	40
Тема 5. Рынок земли в сельском хозяйстве	44
5. 1. Виды сделок, участники и масштаб рынка	44
5.2. Условия и факторы функционирования рынка земли	45
5. 3. Рыночная и нормативная цена земли	47
5.4. Причины образования земельной ренты	49
5.5. Перераспределение земельной ренты	52

Тема 1. Формирование сельскохозяйственных рынков

1.1. Субъекты сельскохозяйственных рынков

Сельскохозяйственные рынки – это рынок сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия (в дальнейшем будем употреблять термин «рынок сельхозтоваров»), рынок рабочей силы (рынок труда), рынок материально-технических ресурсов, рынок инвестиций (рынок капитала - рынок ценных бумаг, кредитных ресурсов), рынок земли, рынок информации и научной поддержки (экстеншн-сервиса), рынок рекламы.

Субъекты рынка (носители экономических отношений) – юридические и физические лица, которые вступают между собой в товарно-денежные отношения, ведут конкурентную борьбу за приоритет в продаже (продавцы) или приоритет в покупке (покупатели). Например, субъектами регионального рынка АПК (в рамках административного образования – района, области) являются:

- предприятия и организации, производящие ресурсы для предприятий АПК;
- предприятия и частные предприниматели (личные подсобные хозяйства, фермеры), производящие сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие;
- предприятия по заготовке, хранению и переработке сельскохозяйственной продукции;
- предприятия и организации материально-технического снабжения и техобслуживания;
- организации агрохимического и зооветеринарного обслуживания;
- торговые организации и частные коммерсанты;
- учреждения банковской системы;
- организации государственного регулирования и контроля деятельности участников рынка;
- организации информационного, консультационного обслуживания и научной поддержки;
- домохозяйства.

Каждый из субъектов рынка действует на своем сегменте рынка. Также как в производственной системе АПК центральным звеном является сельское хозяйство, так и среди рынков, обслуживающих АПК, центральное положение занимает рынок сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия, потому что на этом виде рынка реализуется или продукция, не требующая предварительной переработки (картофель, овощи, фрукты), или сырье – товар, поступающий на переработку, или продовольствие – готовый к потреблению продукт переработки.

Если на рынке сельхозтоваров складываются цены, уровень которых позволяет товаропроизводителям получать прибыль, то тогда товаропроизводители предъявляют спрос на рынке ресурсов и услуг, то есть приобретают факторы производства. Но на рынке факторов производства при достаточно большом количестве покупателей агентов, предлагающих ресурсы и услуги, как правило, небольшое количество – один или 2-3 (имеющие возможность договориться) и поэтому там практически отсутствует конкуренция, а монополистическое положение агентов данного вида рынка позволяет им диктовать цены. Так, практически единственным юридическим лицом на рынке материально-технических ресурсов является Росагроснаб, а многочисленные агенты, занимающиеся материально-техническим снабжением организаций АПК представляют интересы Росагроснаба.

На рынке сельхозтоваров, как правило, достаточно большое количество и продавцов, и покупателей, поэтому создаются условия конкуренции, более чем где-нибудь в народном хозяйстве подходящие для формирования совершенной конкуренции, которая обеспечивает проявление законов спроса и предложения в хорошо выраженном виде.

На любом из рынков факторов производства работают, как правило, небольшое количество агентов, предлагающих ресурсы и услуги (один или несколько). Поэтому они имеют возможность договориться о ценах предложения. На этих рынках практически отсутствует конкуренция среди продавцов. Напротив, большое количество покупателей факторов производства формирует высокий уровень конкурентной борьбы между ними, а потому - низкую вероятность договоренности о цене спроса. Все это позволяет агентам производителей факторов производства диктовать цены предприятиям в

сельском хозяйстве, перекладывая часть финансовых проблем на их бюджеты.

1.2. Оптовый продовольственный рынок

Одна из организационных форм рынка – оптовый продовольственный рынок (ОПР).

ОПР - это управляемый и регулируемый механизм движения товаров от оптового продавца к и оптовому покупателю и далее к индивидуальному потребителю., Цель ОПР - установление прямых связей с заготовителями продукции, устранение посредников, гарантия сбыта продукции. Посреднические коммерческие структуры специализируются на наиболее выгодных продуктах - зерне и подсолнечнике. На ОПР продается и покупается более широкий круг сельхозтоваров.

В 2001 г. в России насчитывалось 26 ОПР. Первый ОПР был создан в 1995 году в Волгограде. Волгоградский ОПР создан в составе агропромышленной финансовой корпорации. Кроме Волгоградской области участниками ОПР стали Астраханская и Саратовская области, Калмыкия.

На территории ОАО «Волгоградский ОПР» расположен 51 оптовик; грузооборот достигает 1 тыс. автомашин в день (350 т груза); сдана в аренду оптовикам вся площади складов. Ежедневный оборот сначала был более 2 млрд. р. (проектный оборот - 30 млрд. р. в день).

1.3. Экономический механизм рынка и его развитие

Экономический механизм рынка включает следующие части: систему цен, систему расчетов и кредитования, систему страхования, систему прямой финансовой поддержки товаропроизводителей. Охарактеризуем каждую часть экономического механизма рынка с точки зрения удовлетворения потребностей сельхозтоваропроизводителей.

Система цен

Система цен должна обеспечивать эквивалентность межотраслевого обмена и паритет цен. Соблюдение эквивалентности обмена между отраслями означает, что товары обмениваются пропорционально заключенному в них общественно необходимому рабочему времени, а на практике выражается в паритете цен. Паритет цен – это соблюдение постоянного соотношения цен на различные товары: на зерно и другую сельхозпродукцию, на сельхозпродукцию и ресурсы для ее производства. Индекс паритета цен, используемых в межотраслевом обмене, – отношение индекса цен на продукты отрасли (сельского хозяйства) к индексу цен на ресурсы (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1. Индексы цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности и диспаритет цен (РФ, данные за 1990 г. приняты за единицу)

Показатели	1991 г.	1995 г.	2000 г.
Реализованная сельскохозяйственная продукция – всего ($I_{сх}$)	1,6	1274	6058
в том числе: растениеводство	1,8	1614	7540
животноводство	1,6	1157	5549
Промышленная продукция и услуги – всего ($I_{пром.}$)	1,9	4539	23159
в том числе: промышленная продукция	1,9	4688	23484
Индекс паритета цен ($I_{цп} = I_{сх} / I_{пром.}$)	0,85	0,28	0,26

Источник: // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.. – 2001. - № 11. - С. 49.

В период 1990-2000 гг. цены на промышленную продукцию и услуги, поставляемые в село, возрастали быстрее, чем цены на сельскохозяйственную продукцию, что увеличивало диспаритет цен (индекс паритета цен $I_{цп}$ снизился с 0,85 до 0,26).

Наиболее ярким свидетельством изменения положения сельхозтоваропроизводителей при переходе к рыночной экономике является изменение структуры цены конечного продукта АПК. Например, в розничной цене на хлеб доля

сельхозтоваропроизводителей (закупочная цена) снизилась в 3 раза, в цене на молоко - в 2,6 раза и т.д., а доля затрат на переработку выросла (в цене молока в 3 раза). Увеличились торговые наценки и налоговые отчисления.

Розничные цены на продовольствие возрастали значительно быстрее доходов потребителей и спрос на продукты питания уменьшился. Возникло скрытое «перепроизводство» многих продуктов питания при наличии 10 млн. голодающих и 70 % населения, живущего за чертой бедности.

Система расчетов и кредитования

В системе расчетов за поставленную продукцию появился термин «неплатежи». Сельхозпредприятиям не платили заготовители и переработчики, сельхозпредприятия, в свою очередь, не платили поставщикам ресурсов и услуг. Эффект неплатежей был многократно усилен формированием задолженности сельхозпредприятий пенсионному фонду и фонду социального страхования.

В условиях рыночной экономики товаропроизводители работают при полной свободе производственной деятельности. Это означает, что товаропроизводители, реализуя право частной собственности на средства производства самостоятельно определяют направление деятельности и производственную программу, но, вместе с тем, они работают при полном самофинансировании. Полное самофинансирование означает, что суммы денежной выручки должно быть достаточно для возмещения производственных затрат и часть выручки в виде прибыли должна обеспечивать расширенное воспроизводство. В таких условиях хозяйствования возросла роль кредитования. Кроме того, в сельском хозяйстве всегда необходимы кредиты для покрытия сезонного недостатка денежных средств.

Однако из-за высокой процентной ставки и неплатежеспособности большинства предприятий отрасли кредит перестал быть источником покрытия недостатка средств.

Диспаритет цен стал основной причиной хронического дефицита денег. Поэтому кредиты не возвращались. Сумма кредиторской задолженности сельхозпредприятий России превысила всю годовую

выручку от реализации продукции и оказалась больше собственного капитала.

Из-за недостатка финансовых ресурсов предприятия вынуждены направлять амортизационные отчисления не по прямому назначению, а на пополнение оборотных средств. В то же время количество основных средств сокращалось. Финансовое положение многих сельскохозяйственных предприятий оценивается как состояние банкротства.

Система финансовой поддержки товаропроизводителей

В составе любого производственного комплекса имеются такие предприятия, учреждения и организации, которые специализируются на предоставлении научной поддержки или наукоемких технологий, видов продукции, применение которых на других предприятиях означает освоение достижений научно-технического прогресса. Такие предприятия, учреждения и организации являются центрами накопленных знаний и они распространяют инновации (вносят в производство новшества), но спрос на их услуги сократился в связи с низкой платежеспособностью пользователей.

Государство должно осуществлять комплекс мер по поддержке отраслей, предприятий и видов деятельности, где проводится работа по созданию наукоемких технологий, племенного скота, семян, машин и других средств производства. Единовременные инвестиции в наукоемкие технологии, средства производства могут окупаться в течение ряда лет, но они коренным образом изменяют качество ресурсов, организационно-экономические характеристики производства и за счет этого предприятие получает преимущества перед другими в конкурентной борьбе при сбыте своей продукции.

В государственной поддержке нуждаются учреждения и организации научно-исследовательской системы, племенные заводы, семеноводческие хозяйства, учебно-опытные хозяйства. Государственное финансирование должно сохраняться в таком объеме и до тех пор, пока дотируемые предприятия, учреждения и организации не станут самостоятельно зарабатывать деньги.

Однако в середине 90-х годов государственная финансовая поддержка инновационной деятельности была прекращена.

Система страхования

В 1995-96 гг. договора на страхование урожая заключили лишь 12% сельскохозяйственных предприятий. Затем при хроническом дефиците денег количество договоров непрерывно уменьшалось. Выделение средств из бюджета для государственной поддержки страхования было прекращено. В сельском хозяйстве не развито страхование имущества, коммерческого риска.

Мы видим, что ни один элемент экономического механизма сельскохозяйственных рынков не функционирует в режиме эффективного рынка.

1.4. Региональные рынки и проблемы их становления

Постепенно в регионах, с учетом местных условий и возможностей, складываются новые модели экономики в аграрном секторе - рыночные структуры региональных АПК. В рыночную структуру регионального АПК входят все расположенные на территории данного региона предприятия, учреждения и организации трех сфер АПК и рыночной инфраструктуры.

В конце 90-х годов проявились две основные проблемы формирования региональных рынков - выполнение административными органами управления функций, соответствующих рыночным условиям хозяйствования и обособленность формирующихся региональных рынков.

При переходе к рыночной экономике функции органов управления изменились: прямое административное (директивное) управление, распределение факторов производства заменены на функцию создания условий эффективных рыночных отношений.

В связи с этим задачами органов управления стали регулирование отношений обмена товарами, координация действий, консультирование, защита интересов субъектов рынка.

Вместе с тем, государственные органы управления пытались удерживать распределительную функцию и создавали на территории

субъектов Федерации замкнутые рыночные системы путем ограничения передвижения товаров между регионами. Регионы пытались самостоятельно принимать меры по поддержке и регулированию рынков территориальных АПК вплоть до ограничений ввоза-вывоза на своих территориях.

Обособлению региональных рынков способствовали также высокие транспортные издержки, неодинаковые в субъектах Федерации системы регулирования отношений обмена.

Замкнутость региональных рынков привела к значительной дифференциацией цен между регионами и сужению поля конкурентной борьбы. Относительная замкнутость региональных рынков сельхозтоваров препятствует процессу специализации производства и на этой основе росту производительности общественного труда (продукция, производимая в зонах наиболее благоприятного производства оказывается невостребованной). В результате снижается эффективность хозяйственного комплекса в целом страны.

1.5. Взаимосвязь отечественного и мирового аграрного рынка

Из теории рыночной экономики известно, что одним из условий развития рыночных отношений является открытость страны для вступления в мирохозяйственные связи. Однако открытость рынка не означает неограниченный доступ иностранных товаропроизводителей на отечественный рынок.

Открытость российского рынка способствовала развитию конкуренции между отечественными и иностранными товаропроизводителями. Конкурентная борьба заставила отечественных производителей повышать качество продукции, улучшать упаковку, а ценовая конкуренция заставляет снижать себестоимость продовольственных товаров и сдерживает рост цен.

Однако в 90-х годах рынок сельхозтоваров России оказался настолько открытым, что возникла угроза продовольственной безопасности страны: увеличилась доля импортного продовольствия

(выше 30% - порогового уровня безопасности) и сократилась доля отечественного продовольствия в связи со спадом его производства.

В последние годы на рынке сельхозтоваров России доля импортных товаров снижалась. Например, существенно снизился ввоз зерна и в 2002 г. Россия стала экспортировать зерно. Принимаются меры по защите отечественных товаропроизводителей.

Тема 2. Государственное регулирование сельскохозяйственных рынков

2.1. Необходимость регулирования сельскохозяйственных рынков

Сначала попытаемся представить всех многочисленных участников сельхозрынков и какие интересы они преследуют.

Агентами рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия являются в качестве продавцов готовых к потреблению продуктов питания сельхозтоваропроизводители, представители перерабатывающих предприятий, торговых организаций, а в качестве покупателей – представители оптовых заготовительных организации, частные предприниматели, а также при продаже товаров в розницу – физические лица - представители домохозяйств.

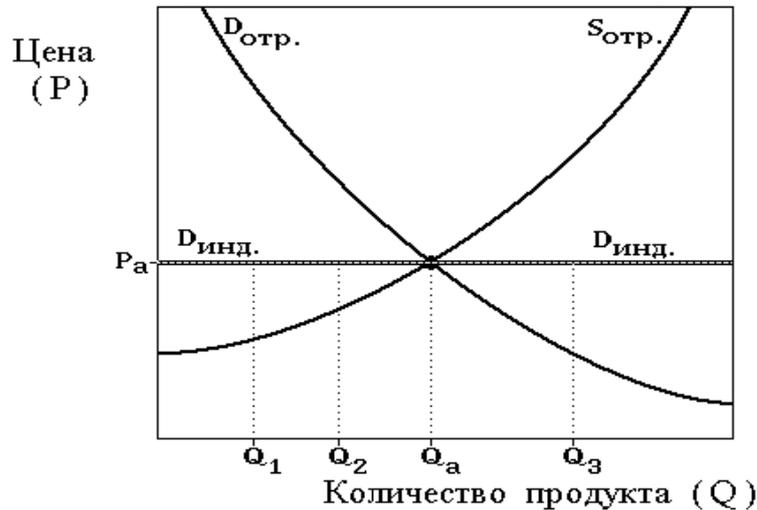
Агентами на рынке сырья выступают в качестве продавцов представители коллективных сельхозпредприятий, фермеры, владельцы личных подсобных хозяйств, садовых и огороднических участков а в качестве покупателей представители оптовых заготовительных организаций, перерабатывающих предприятий, частные предприниматели. На рынке материально-технических ресурсов для АПК свою продукцию предлагают заводы и организации (часто через посредников), производящие все материалы и технические средства, используемые на предприятиях АПК. На этом рынке покупают материально-технические ресурсы все товаропроизводители системы АПК.

Все участники рынка представляют различные организационно-правовые формы хозяйствования, которые различаются формами собственности (государственная, частная или муниципальная), но все они преследуют одну цель – получение прибыли, а домохозяйства – удовлетворение потребности в продуктах питания с максимальной полезностью.

Участники рынка имеют свободу выбора времени и места заключения сделок, каналов и условий реализации продукции. Однако

рыночная свобода относительна. На рынке действуют рыночные законы и сельхозтоваропроизводители вынуждены соглашаться с «властью рынка», то есть принимать к сведению цены, которые формируются под воздействием совокупных спроса и предложения (см. рис. 2.1).

Спрос и цена на товар отдельного сельхозтоваропроизводителя.



Обозначения:

- $D_{отр.}$ - отраслевой спрос на продукт;
- $S_{отр.}$ - отраслевое предложение продукта;
- P_a - равновесная цена товара;
- Q_a - равновесное количество товара.
- $D_{инд.}$ - спрос на продукт для отдельного производителя.

Рис.2.1

Отдельный сельхозтоваропроизводитель не может повлиять на рыночные цены, потому что с такой же продукцией на рынке слишком много продавцов. Поэтому спрос на товар отдельного товаропроизводителя на графике (рис. 2.1) выглядит как линия, параллельная оси количества товара: отдельный сельхозтоваропроизводитель или перерабатывающая организация на рынке продукции и продовольствия будут продавать по рыночным ценам.

Виды конкуренции на сельхозрынках



Рис. 2.2

На рынке сельскохозяйственных продукции и продовольствия наблюдается самая высокая степень конкуренции (совершенная конкуренция - см. рис.2.2). На рис. 2.2 показаны виды конкуренции на разных рынках, где участвуют сельхозтоваропроизводители или в роли продавцов, или в роли покупателей.

На рынке ресурсов проявляется олигополия, то есть диктат группы продавцов, а на рынке сырья - олигопсония переработчиков, то есть диктат группы покупателей сельскохозяйственного сырья (зерна, сахарной свеклы, молока, скота и других видов продукции, которая подлежит переработке).

Кроме того, что сельхозтоваропроизводители полностью зависимы от конъюнктуры (ситуации) на сельхозрынках, результаты их деятельности подвержены колебаниям погодных условий и воздействию стихийных бедствий. Поэтому в сельском хозяйстве ярко выражена неопределенность получения результата производственной деятельности и велика вероятность утраты (большой риск) ресурсов, продукции и доходов. В связи с этим количество предложения на рынке

колеблется по годам и это может вызвать стихийное колебание цен (автоколебание) по правилу «паутинки» (см. рис. 2.3).

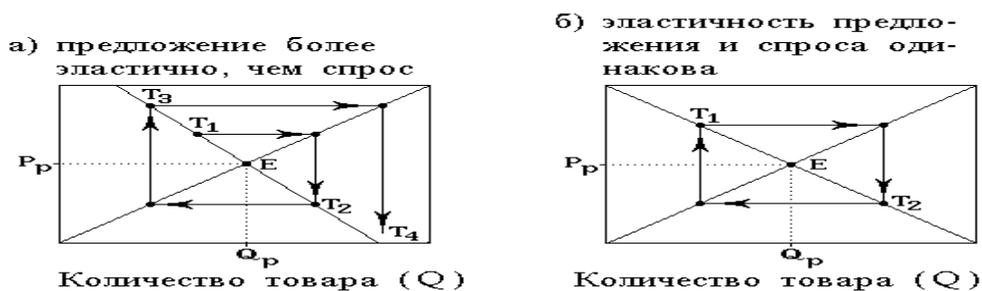


Рис. 2.3

Спрос на продукты питания, составляющих основу рациона человека относительно стабильный. Ценовая эластичность спроса на сельскохозяйственные товары, как правило, ниже, чем эластичность предложения и поэтому процесс автоколебаний цен может развиваться и привести к разрушению рынка продуктов определенной отрасли (сценарий этого процесса показан на рис. 2.3а). Временной лаг (время запаздывания) в сельском хозяйстве достаточно велик (краткосрочный период длится в среднем один год). Поэтому любой возникший ценовой цикл (даже затухающий) способен воздействовать на рынок сельскохозяйственных товаров в течение многих лет.

Неспособность сельхозтоваропроизводителей повлиять на рыночные цены и самостоятельно противостоять объективно формирующемуся диспаритету цен, колебание цен в связи с колебанием погодных условий обуславливают необходимость государственного регулирования сельхозрынков.

Мировой практикой выработаны меры регулирования рынка и в России эти меры указаны в законе от 14.07.97 № 100 «О государственном регулировании агропромышленного производства». Рассмотрим предусмотренные законом меры и оценим их практическое воплощение.

2.2. Государственное регулирование реализации сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия (СПСП)

Законом № 100 обеспечена свободная реализация СПСП. На практике это соблюдается в процессе выполнения государственными органами управления своих функций. В соответствии с законом № 100 государственными органами управления стимулируется формирование рыночной системы сбыта и реализации продукции.

При нарушении баланса производства и потребления, а также невозможности реализации на рынке государство выступает гарантом сбыта СПСП. Гарантия сбыта осуществляется путем закупочных интервенций с использованием гарантированных цен.

Закупленный излишек сырья и продовольствия направляется в запас, который в дальнейшем используется для регулирования количества предложения на рынке или организуется экспорт.

Необходимые запасы сырья и продовольствия создаются и поддерживаются за счет средств федерального бюджета.

2.3. Залог сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия

Необходимость залога продукции теоретически обоснована следующим образом. Залогово-кредитные операции - одно из направлений поддержки уровня цен и стабилизации финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Залог СПСП по существу - это - получение целевого срочного кредита на производство продукции под товарное обеспечение поставками этой же продукции. В залог передается как произведенная, так и будущая продукция с правом возврата предварительной оплаты вместо поставок товара.

Производитель продукции может получить следующие выгоды от залога:

- залоговый кредит можно израсходовать на производство продукции с последующей ее передачей в оплату залога, а избыток продукции над залоговым количеством остается производителю;
- залоговый кредит улучшает текущее финансовое состояние, а при возвращении залогового кредита и процентов за пользование им может остаться прибыль;
- залог позволяет снизить риск возможного падения цены и гарантирует сбыт продукции. Залог в принципе осуществляется в ожидании, что рыночная цена окажется ниже залоговой ставки, то есть цены, по которой определяется стоимость залогового количества продукции.

Количество продукции для залога определяется на основе залоговой квоты - доли планируемого выпуска продукции, которую можно продать под залог в общем количестве товарной продукции. Квота определяется экспертами, которые учитывают минимальное количество проданной в прошлом предприятием продукции.

В договоре на залог указывается вид, количество и стоимость, качество, сроки поставки продукции, график поставок, ответственность сторон. В течение десяти дней после заключения договора выдается кредит по залоговым ставкам. Залоговая ставка определяется в расчете на единицу продукта и ее уровень должен обеспечивать безубыточность производства, что предусмотрено при расчете целевой цены, то есть залоговая ставка определяется на основе целевой цены. Залогодатели заинтересованы в индексации залоговой ставки с учетом инфляции

По окончании срока залога залогодатель обязан принять одно из двух решений:

- выкупить заложенную продукцию, то есть вернуть кредит с процентами;
- известить залогодержателя (кредитора) о невозвращении кредита и передать ему по графику в соответствии с договором продукцию в количестве, по стоимости, равную полученному кредиту с учетом процентов за его пользование.

При участии в залоге государства выделяются бюджетные ассигнования или кредит для компенсации затрат по хранению и обработке продукции, приобретенной в собственность государства.

Приобретенная в собственность государства заложенная продукция используется для проведения государственных товарных интервенций и формирования государственных продовольственных фондов.

2.4. Мероприятия по стабилизации рынка СПСП

Для стабилизации рынка СПСП должны осуществляться закупочные и товарные интервенции: закупочные интервенции в форме закупок и залога, а товарные интервенции в форме распродажи из федерального и региональных продовольственных фондов.

Закупочные интервенции осуществляются в случаях, когда рыночные цены опускаются ниже минимального уровня, или товаропроизводители не в состоянии реализовать продукцию, сырье и продовольствие из-за сокращения спроса на них.

Товарные интервенции осуществляются в случае дефицита на рынке продукции, сырья и продовольствия, а также в случае роста рыночных цен сверх максимального уровня их колебаний.

Правительство РФ определяет Государственных агентов, которые должны регулировать рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, формировать и организовывать использование федерального продовольственного фонда, координировать действия органов государственной власти в сфере агропромышленного производства.

2.5. Рыночные и гарантированные цены. Целевые цены

В законе № 100 сказано, что основой экономических отношений на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия являются рыночные (договорные) цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения. Рыночными

признаны договорные цены и это справедливо по существу. Ведь когда мы платим за товар, то тем самым подписываем негласный договор с продавцом (предъявляем таким образом спрос и «голосуем» в пользу того производителя, который произвел и предложил данный товар). При оптовой торговле заключается гласный договор – документ, имеющий юридическую силу, в котором указываются согласованные условия оплаты товара – указывается цена или указывается, что оплата будет произведена по ценам на момент поставки товара.

Сельхозтоваропроизводителей устраивают фьючерсные сделки, признаком которых является указание в договоре на то, что продукция будет реализована по цене на момент ее реализации. Однако рыночная цена на момент реализации может быть невыгодной для товаропроизводителей. В мировой практике выработаны способы регулирования рынка сельхозтоваров без нарушения механизма формирования рыночных цен.

Специфика рынка сельхозтоваров состоит в том, что на нем относительно стабильным является количество спроса. В России количество спроса на продукты питания медленно возрастает по мере роста доходов населения, оно сдерживается благодаря росту цен, но стабилизируется при приближении к норме потребления. Однако рыночные цены на сырье и продукцию растениеводческого происхождения колеблются по годам в зависимости от колебания количества предложения. Поэтому система государственного регулирования цен построена на регулировании количества предложения путем изъятия излишка товаров или «впрыска на рынок определенного количества товаров при их дефиците.

В случае снижения рыночных цен ниже заранее рассчитанных минимальных гарантированных цен государство осуществляет на рынке закупочную интервенцию, то есть закупает излишек предложенного товара по заранее рассчитанным и известным товаропроизводителям ценам. Минимальные гарантированные цены используются также при осуществлении доплат товаропроизводителям.

Если на рынке образуется дефицит сельхозтоваров и рыночные цены повышаются выше заранее рассчитанных максимальных гарантированных цен, то это становится невыгодным потребителям. В таком случае государство осуществляет на рынке товарную

интервенцию, то есть предлагает количество товара по максимальным гарантированным ценам и тогда рыночные цены снижаются.

Рассмотрим на рис. 2.4 почему и каким образом изменяются рыночные цены в результате закупочной или товарной интервенции.

ВЛИЯНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНОЧНУЮ ЦЕНУ

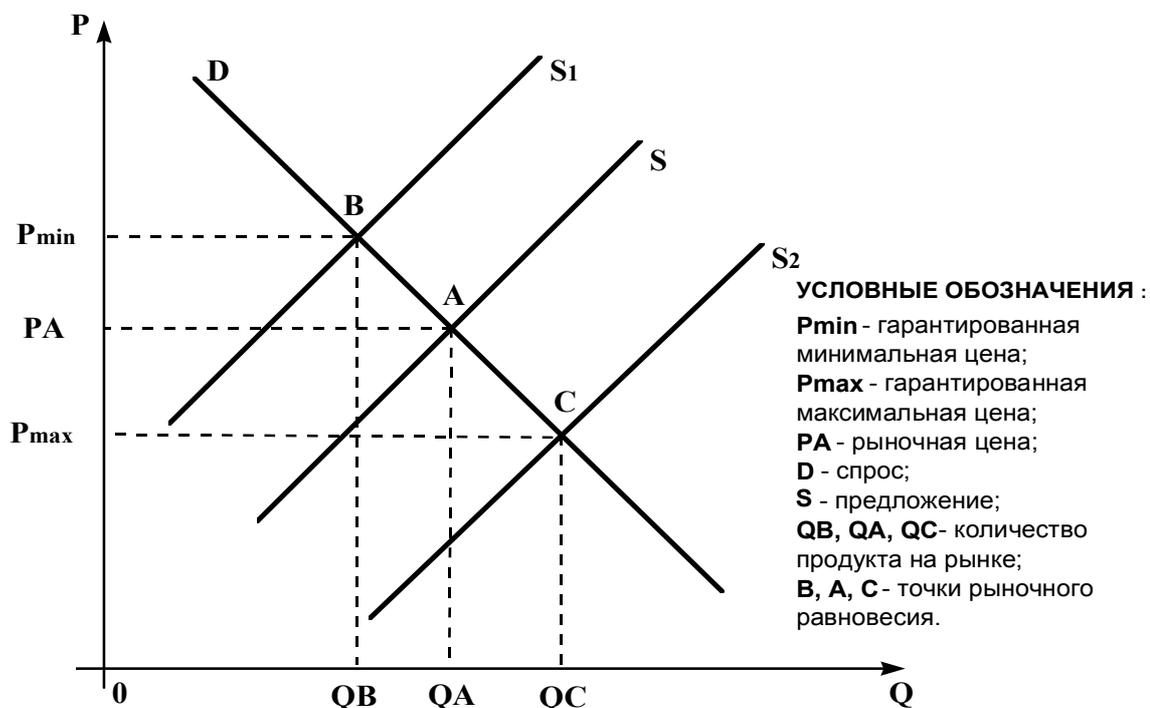


Рис. 2.4

Допустим, в 2001 году на рынке зерна сформировалась цена на уровне P_A и она отражала баланс между количеством спроса и количеством предложения (равновесное количество зерна было равно отрезку $0Q_A$).

Если бы в 2002 г. было собрано зерна меньше, чем в 2001 г., то количество предложения на рынке было бы равно отрезку $0Q_B$ и линия предложения передвинулась бы в положение S_1 . Новая точка пересечения линий спроса и предложения отражала бы рыночную цену P_B – выше, чем в 2001 г. В этом случае государство должно было бы предложить на рынок недостающее количество зерна, равное отрезку Q_B-Q_A и тогда цена вернулась бы на уровень P_A , потому что линия спроса вернулась бы в положение S . В действительности нужно было бы обеспечить рыночную цену выше, чем P_A на темп инфляции.

В 2002 г. фактический валовой сбор зерна был больше и количество предложения зерна на рынке увеличилось до $0Q_C$, линия предложения сдвинулась в положение S_2 и рыночная цена оказалась на уровне P_C . Такая цена не устраивала сельхозтоваропроизводителей.

Правительство организовало закупочную интервенцию. Размер закупок по минимальным гарантированным ценам должен быть таким, чтобы новая рыночная цена была не ниже целевой цены. Допустим, уровень целевой цены определен не ниже рыночной цены 2001 г. Тогда необходимо закупить количество зерна, равное отрезку больше, чем $QA-Q_C$. Тогда минимальная гарантированная цена должна быть больше цены 2001 г. с учетом темпа инфляции.

Сравните рис. 2.4 с “паутинкой” на рис. 2.3а и вы поймете, что регулирование цен должно исключать колебания цен по правилу “паутинки”.

Гарантированная цена рассчитывается на основе целевой цены. Целевая цена – это такой уровень цены, который обеспечивает с учетом прочих форм государственной поддержки получение прибыли, достаточной для расширенного воспроизводства в соответствии с целями экономической политики государства. (Если производство какой-то продукции нужно сокращать, то гарантии сбыта не будет).

Целевые цены названы нормативными индикаторами и устанавливаются Правительством РФ для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Их уровень должен покрывать расходы по уплате налогов и других платежей, процентов по кредитам, обеспечивать доходы работникам сельского хозяйства не ниже среднего дохода работников по отраслям экономики и получение прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Целевые цены используются не только для установления гарантированных цен, но и залоговых ставок и для расчета дотаций и компенсаций сельхозтоваропроизводителям.

Условием осуществления системы регулирования цен является создание достаточных товарных запасов. Товарные запасы должны создаваться в результате закупочных интервенций, для чего необходимы бюджетные ассигнования.

2.6. Антимонопольное регулирование цен

Регулирование цен применяется органами государственной власти на продукцию и услуги предприятий первичной переработки, производственно - технического обслуживания и материально - технического обеспечения АПК, занимающих доминирующее положение на рынке, то есть монопольное положение.

Между сельскохозяйственными товаропроизводителями и поставщиками материально - технических ресурсов (услуг) должны заключаться ценовые соглашения, направленные на поддержание паритета цен. В организации заключения ценовых соглашений состоит суть процесса антимонопольного регулирования цен на ресурсы для агропромышленного производства: представители покупателей и продавцов ресурсов должны договориться и в этом акте проявляется действие законов спроса и предложения, а в 4ценовом соглашении отражается равновесная (рыночная) цена.

Кроме того, цены на энергоносители (газ, электроэнергию) регулярно пересматриваются созданными Правительством РФ в регионах энергетическими комиссиями с учетом платежеспособности населения и влияния цен на другие товары.

2.7. Государственное регулирование страхования в сфере агропромышленного производства

В сельском хозяйстве большое значение имеют факторы времени и неопределенности. Требуется определенное время между началом осуществления затрат и получением продукции. За это время могут измениться факторы экономического и природного характера таким образом, что количество продукции не будет соответствовать произведенным затратам. Невозможность точно предсказать влияние различных факторов на результат обуславливает неопределенность – неточность в расчетах будущего результата производства, обусловленная невозможностью учета всех параметров производственной функции, то есть уровня факторов и степени их

воздействия на результат производства. Неопределенность порождает риск.

Производственный риск - вероятность (опасность) потери ресурсов, продукции и дохода предприятия в будущем, появляющаяся в результате выбора одного из многих возможных направлений предпринимательской деятельности и влияния непредсказуемых факторов.

Финансовый риск –это вероятность потери собственного денежного капитала. С увеличением соотношения между заемными и собственными средствами финансовые обязательства возрастают и увеличивается риск изъятия собственного капитала для погашения обязательств.

В России после развала системы обязательного страхования формируется рынок страховых услуг. Страховые компании предлагают услуги по страхованию следующих объектов:

- урожая сельскохозяйственных культур (кроме урожая сенокосов);
- сельскохозяйственных животных, домашней птицы, кроликов, пушных зверей и семей пчел;
- зданий, сооружений, передаточных устройств, силовых и рабочих машин, транспортных средств, оборудования и других основных средств.

Сельхозпредприятия наиболее широко прибегают к страхованию урожая сельхозкультур от гибели или повреждения в результате засухи, недостатка тепла, излишнего увлажнения, вымокания и в результате других необычных для данной местности природных условий, а также болезней, вредителей растений и пожара.

Событиями страхования сельскохозяйственных животных, домашней птицы и семей пчел считаются их гибель (падеж, вынужденный забой или уничтожение) в результате стихийных бедствий, инфекционных болезней и пожара.

При страховании заключается договор страхования между предприятием (страхователем) и страховой компанией (страховщиком). При страховании урожая товаропроизводители за счет собственных средств уплачивают страховщикам 50 процентов

страховых взносов, остальные 50 процентов - за счет средств федерального бюджета.

Страховые взносы, уплаченные за счет собственных средств по договорам страхования урожая сельхозкультур относятся на себестоимость продукции.

Для обеспечения устойчивости сельскохозяйственного страхования образуется федеральный сельскохозяйственный страховой резерв за счет отчислений в размере 5 процентов от общей суммы страховых взносов по договорам страхования сельскохозяйственных культур.

2.8. Государственное регулирование экспорта и импорта СПСП

Экспорт и импорт осуществляются с учетом защиты интересов отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства и обеспечения продовольственной безопасности РФ.

Правительство в соответствии с нормами международного права и федеральными законами в интересах продовольственной безопасности принимает меры:

- защитного, протекционистского характера в случаях, когда насыщение рынка сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия может обеспечиваться за счет отечественного производства или импорт приводит к ухудшению состояния его отраслей, снижению доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- по стимулированию экспорта сельскохозяйственных продукции, сырья и продовольствия, если это не нарушает стабильности внутреннего рынка.

Защитные меры принимаются в форме количественных ограничений или введения таможенных пошлин до такой степени и на такой срок, которые необходимы для устранения существенного ущерба или предотвращения угрозы его причинения.

Правительство РФ устанавливает пороговые цены, на основе которых определяются таможенные пошлины. Пороговая цена рассчитывается на основе цен, сложившихся на внутреннем рынке на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Часть средств, полученных от уплаты импортных и экспортных таможенных пошлин направляется на государственную поддержку агропромышленного производства.

Тема 3. Рынок материально-технических ресурсов в АПК

3.1. Рынок материально-технических ресурсов и рынок имущества

Рынок материально-технических ресурсов представляет собой часть рынка факторов предпринимательской деятельности или деятельности, не преследующей цель извлечения прибыли (в нематериальной сфере).

Часто рынок ресурсов (факторов производства) называют рынком капитала, что не совсем точно отражает характер товаров, которые продаются и покупаются на рынке ресурсов. Капитал, как категория политэкономии, отражает отношения между собственниками и наемными работниками: это — стоимость, приносящая прибавочную стоимость на основе эксплуатации наемной рабочей силы.

В переводной литературе капиталом называют имущество предприятия. Однако категории капитала и имущества характеризуют отношения разного характера. Если капитал – категория экономическая, то имущество – это материальный объект гражданского права, прежде всего, права собственности, а имущественные отношения – это отношения собственности, то есть по поводу владения вещами и деньгами, распоряжения ими и использования их (особое место занимает интеллектуальная собственность как нематериальная собственность – идеи, открытия и т.п.). В связи с этим определение капитала как имущества предприятия является некорректным.

В бухгалтерском учете стоимость имущества предприятия отражается в активе баланса и она овеществлена в основных и оборотных средствах, а также денежных средствах - ценных бумагах, векселях, расходах на покупку земельных участков и т.п. (внеоборотных и оборотных активах). Капитал же отражает стоимость имущества и фиксирует право собственников, а в пассиве баланса предприятия показывается состав с учетом права собственности (собственный, заемный) и движение капитала. Собственный капитал является одним из источников средств предприятия. В состав собственного капитала

входят уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, фонды накопления и социальной сферы, нераспределенная прибыль, средства для целевого финансирования. Удельный вес собственного капитала в общей сумме пассива бухгалтерского баланса является одним из показателей финансовой устойчивости предприятия. Собственный капитал служит гарантом уплаты долгов при банкротстве предприятия.

При банкротстве предприятия продается имущество, равное по стоимости собственному капиталу предприятия. Равенство актива и пассива (баланс) позволяет называть капиталом любую вещь или финансовые средства, по поводу которых возникают имущественные отношения.

На рынке при продаже любого товара передается за деньги право собственности на данный товар, а на рынке капитала продается и покупается имущество. К имуществу приравнена и земля, но земля настолько специфический товар, что рынок земли целесообразно изучать отдельно. Среди имущества различаются также по своей материальной основе материально-технические ресурсы, которые приобретаются для использования их в качестве факторов производства или для использования в нематериальной сфере деятельности, и финансовые ресурсы, которые используются в качестве инвестиций. Специфика разного рода имущества позволяет выделить и изучать отдельно рынок материально-технических ресурсов и рынок инвестиций.

3.2. Легальный и теневой рынок материально-технических ресурсов (МТР)

Рынок материально-технических ресурсов (МТР) – это специфическая сфера обмена, где совершаются отношения по поводу купли-продажи материалов и технических средств, которые используются предприятиями при производстве продукции. Название данного вида рынка не обязывает рассматривать рабочую силу, землю, информационные и научно-исследовательские услуги, хотя последнее представляет собой часть инфраструктуры любого вида рынка.

Так же, как и на любом виде рынка, на рынке материально-технических ресурсов можно условно выделить два сектора – легальный

и нелегальный. В нелегальный сектор рынка попадают товары и услуги, сведения о производстве которых не включаются в официальные отчеты: и производство, и рынок этих товаров находится «в тени». Отношения по поводу производства неучтенных товаров, их реализации товаров, распределения и присвоения денег являются содержанием теневой экономики.

К легальному сектору экономики относится часть производства товаров и услуг, а также часть рынка, сведения о которых отражаются в государственной отчетности. Масштаб легального рынка материально-технических ресурсов в период становления рыночных отношений сокращался, о чем свидетельствуют данные Госкомстатистики (табл. 3.1).

Таблица 3.1. Наличие и приобретение основных видов машин (предприятия АПК РФ)

Виды машин	19 97 г.	19 98 г.	19 99 г.	20 00 г.
Н а л и ч и е				
тракторов:				
всего шт.	91	85	86	81
на 1000 га пашни, шт.	5026 8, 4	6708 7, 6	2902 7, 7	7784 7, 5
зерноуборочных				
комбайнов:				
всего, шт.	24 7942	23 1167	21 0107	19 8138
на 1000 га зерновых, шт	5, 0	4, 5	4. 5	4, 4
кормоуборочных комбайнов, шт.	79 655	71 954	63 878	59 579
свеклоуборочных комбайнов, шт.	16 918	15 393	13 419	12 529
<i>Приобретение</i>				

<i>сельхозпредприятиями</i>				
тракторов, шт.	84	60	95	11
	92	34	02	372
зерноуборочных комбайнов, шт	24	71	15	50
	19	7	39	42
грузовых автомобилей, шт.	21	10	15	18
	00	17	50	23
Поставлено автобензина сельхозпредприятиям, тыс. т	21	18	12	15
	10	13	99	04
Поставлено дизтоплива сельхозпредприятиям, тыс. т	53	46	36	43
	27	76	29	84

Из таблицы видно, что за последние 4 года количество основных видов машин на сельскохозяйственных предприятиях уменьшалось, а количества приобретаемых машин было недостаточным для компенсации их списания.

О масштабе нелегального рынка материально-технических ресурсов трудно судить из-за недостатка данных. В 1997 г. Госкомстат РФ подготовил методику оценки теневого производства в разных отраслях. Истинный масштаб производства оценивается на основе натуральных индикаторов. Натуральные индикаторы – это данные, на основе которых косвенным путем можно получить представление о действительном масштабе производства различной продукции.

Оценка основана на том, что технология производства продукции предполагает определенный баланс исходных и конечных компонентов - количество сырья, реагентов, целевого продукта, потребленной энергии и количество отходов находится в определенном соотношении,

Если о внутреннем содержании объекта (в данном случае производства) нет никакой информации, такой объект называется «черным ящиком». О том, что происходит и какие характеристики имеет процесс внутри «черного ящика» можно составить представление, если сравнить параметры на входе в него и на выходе из него.

Допустим, количество производимой продукции неизвестно, но сопоставляя количество ресурсов, поступающих на “вход” «черного

ящика», отгружаемых грузов и отходов, образующихся на “выходе”, с достаточной точностью оценивают объем производства полезной продукции.

На “вход” поступают сырье, реагенты и потребляемая в производстве энергия (электрическая, газ и т.п.), которую невозможно накопить “про запас” на складе. Помимо этого с объемами физического производства тесно коррелируют (находятся в определенном соотношении) перевозки грузов, а также расход моторного топлива и объем грузооборота. Объемы машиностроительного производства можно оценивать по потреблению подшипников. На “выходе” из производственной системы учитывается образование отходов производства, их улавливание на очистных сооружениях и выброс в окружающую среду. Все эти показатели, как правило, отражаются в статистической отчетности с удовлетворительной точностью, а неизбежные погрешности носят случайный, но непреднамеренный характер,

Изменение каждого из натуральных индикаторов отражает динамику физического объема производства продукции во всех секторах экономики – и легальном, и нелегальном. Сопоставление рассчитанного с помощью натуральных индикаторов физического объема произведенной продукции с финансовыми отчетами показывает, какое количество продукции и какая сумма выручки скрыта.

По регионам России масштаб теневой экономики различен (см. карту-схему на рис. 3.1).

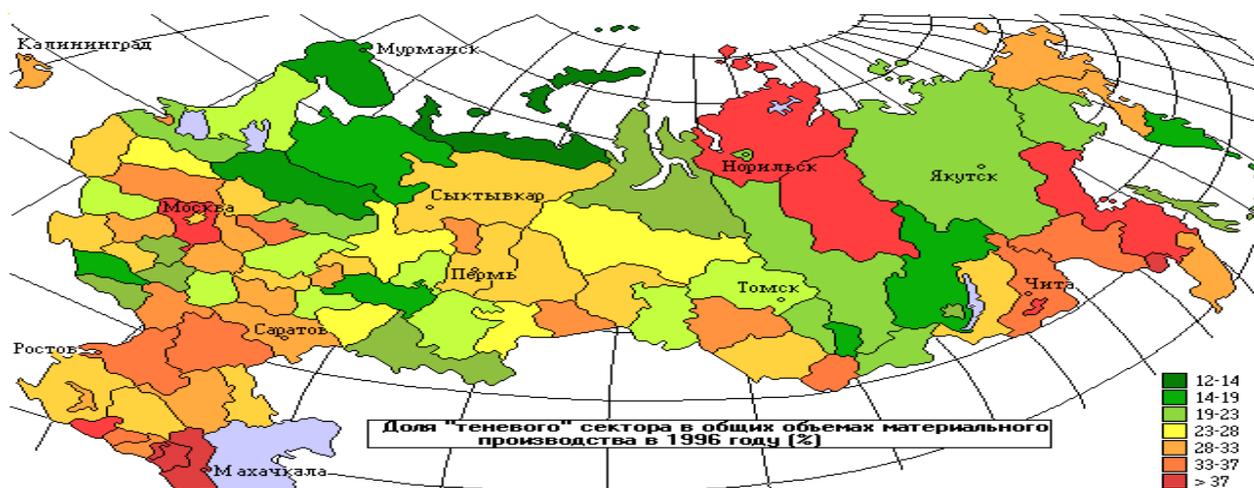


Рис. 3.1 – карта-схема.

Анализ причин развития теневой экономики позволяет распределить все регионы России в четыре группы:

1. В крупных центрах (Москве, С-Петербурге) довольно сильно проявляется криминализация бизнеса (предпринимательская деятельность часто имеет преступный, незаконный характер) .

2. В депрессивных регионах (Ивановская область, Таймырский и Эвенкийский, Коми-Пермяцкий округа) преобладает причина невозможности уплаты налогов при низких доходах населения.

3. В преимущественно аграрных регионах (Орловская, Курганская, Астраханская области, Калмыкия) причина наличия теневой экономики та же, что во второй группе.

4. В районах, тесно связанных с зарубежьем (Калининград, Дагестан, Дальний Восток). экономика ориентация на контрабанду.

В целом теневое производство более характерно для регионов с мощным непроизводственным сектором - транспортным узлам, управляющим центрам.

Основная причина появления и развития теневой экономики – непосильное налоговое бремя. В 2001 г. по данным МВФ в группе стран, куда отнесена Россия, теневая экономика в процентах к ВВП составляла: Чехия - 23,2, Польша - 25,9, Узбекистан - 29,5, Словакия - 30,2, Венгрия - 30,5, Румыния - 31,3, Эстония - 37,0, Казахстан - 38,2. Россия - 39,2, Латвия - 43,4, Беларусь - 45,4, Литва - 47,0, Украина - 53,7, Грузия - 62,1.

Часть теневой экономики составляет криминальная экономика, то есть производство и реализация товаров и услуг без наличия лицензии - наркотических препаратов, спиртных напитков, сигарет, взрывчатых веществ, оружия.

Нелегальный сектор на рынке МТР

О наличии нелегального сектора на рынке МТР можно судить на основе следующей информации. Существует сеть товародвижения в системе Росагроснаба, но в областных и районных центрах многочисленные предприниматели открыли огромное количество

магазинов запасных частей и техники, а во многих местах имеют хорошо оснащенные мастерские по ремонту тракторов, автомобилей. Склады агроснабов забиты запчастями, но в открытой продаже они появляются, в лучшем случае, только у ворот своей базы. Зато в городах, поселках, в пунктах заправки горючим торгуют совсем иные люди.

Признаком того, что рынок материально-технических ресурсов не функционирует должным образом являются многочисленные случаи бартерных сделок. Ведь рынок представляет собой бурлящее море товарно-денежных отношений, при которых решающее значение имеет цена и оплата товара деньгами, а не обмен товара на товар.

В 2001 г. группа российских и американских аграрных экономистов решила начать исследовательский проект по рынку факторов производства и в течение трех лет представить результаты соответствующим министерствам.

3.3. Конкуренция на рынке материально-технических ресурсов

На легальном секторе рынка МТР монопольное положение занимает АООТ "Росагроснаб" – основная сервисная инфраструктура АПК России. Росагроснаб выполняет следующие функции:

- размещение и исполнение государственного заказа на поставку машин, отечественного и импортного оборудования, нефтепродуктов и других видов материально-технических ресурсов;
- создание на базах агроснабов запасов материально-технических ресурсов сезонного спроса, а также на случай стихийных бедствий;
- организация оптовых рынков продукции производственно-технического назначения, дилерской сети и другие функции материально-технического обеспечения агропромышленного комплекса;
- поставка машиностроительной продукции на условиях лизинга.

Преобладающая форма собственности в системе Агроснаба – частная. В состав Росагроснаба входят на правах акционеров 78 региональных предприятий материально-технического обеспечения АПК, из которых 8 являются государственными акционерными обществами. Все акции этих предприятий и более половины акций 6-ти региональных агроснабов принадлежат региональным фондам по управлению имуществом.

В среднем по всей системе Агроснаба региональным фондам по управлению имуществом принадлежат 17,5% акций, сельхозтоваропроизводителям - 12,7%, предприятиям снабжения и ремонтно-техническим предприятиям - 22 процента. На долю физических лиц приходится 46,1% акций. Доля государства в уставном капитале Росагроснаба составляет 0,6 процента.

Росагроснаб имеет многолетние хозяйственные связи более чем с 3-мя тысячами отечественных поставщиков и всеми товаропроизводителями АПК, а также с зарубежными фирмами. Товаропроводящая сеть Росагроснаба включает в себя около 1800 предприятий снабжения. В системе Росагроснаба имеется 870 центров предпродажного и гарантийного обслуживания, 367 цехов по подготовке продукции к производственному потреблению.

Взаимодействие Росагроснаба с региональными агроснабами осуществляется на основе ежегодно заключаемых с ними генеральных договоров.

Монопольное положение Росагроснаба делает рынок материально-технических ресурсов для предприятий АПК малопривлекательным. Попадая с заводов в монополизированные снабженческие и другие посреднические структуры, относительно недорогая техника значительно дорожает. А возросшие транспортные затраты стали сопоставимы со стоимостью самих технических средств. В итоге потребитель практически не ощущает антимонопольных мер. Закон "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности" (март 1991 г.) работает неэффективно.

3.4. Использование лизинга машиностроительной продукции в агропромышленном комплексе

С 1999 года лизинг регулируется Законом "О лизинге" (от 29.10.1998 г. № 164 - ФЗ), До этого, с 1994 года регулирование лизинговых операций происходило в соответствии с постановлением Правительства.

Преимущества лизинга

Лизинг рассматривается как форма государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса и производителей машиностроительной продукции. Лизинг уменьшает размеры необходимых единовременных инвестиций на приобретение техники, создает возможность выплаты лизинговых платежей от прибыли, которая создается при эксплуатации техники.

В свою очередь, заводы-изготовители техники получают необходимые средства для увеличения объемов производства при гарантированном сбыте выпускаемой продукции.

Организация лизинговых операций

Росагроснаб - основной оператор по поставке машиностроительной продукции предприятиям АПК на условиях лизинга. В товарообороте Росагроснаба лизинг занимает менее 10 процентов, но эта организация полностью готова к проведению лизинговых операций в больших объемах.

На начало 2000 г. в системе Росагроснаба функционировали 118 лизинговых компаний во всех регионах России, с выполнением ими в большинстве своем функций дилерских центров. Их лизинговая деятельность обеспечена государственной лицензией. Через лизинговые компании поставляется техники и оборудования по лизингу с 1200 заводов-изготовителей в адрес 45 тысяч лизингополучателей (сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, крестьянские и фермерские хозяйства и т.д.). На условиях лизинга приобретается 80% зерноуборочных комбайнов 25% тракторов.

Договор лизинга с потребителями продукции машиностроения заключается сроком до 5 лет (в зависимости от стоимости машин и

оборудования). Импортная техника для лизинга может быть приобретена за счет средств лизингового фонда только из стран СНГ, а из дальнего зарубежья только та, которая не выпускается в России.

Расчеты по лизинговым операциям

Срок аренды машин стоимостью до 50 тыс. р. – 3 года, свыше 50 тыс. р. – 5 лет. Отношения между лизингодателем и лизингополучателем оформляются контрактом на долгосрочную аренду как отношения имущественного найма, по которому арендодатель передает арендатору имущество во временное пользование за согласованную плату. За один год аренды при пятилетнем сроке необходимо заплатить 20 % стоимости машины. Индексация стоимости машин и оборудования для расчета лизинговых платежей не производится в течение всего срока действия договора.

В течение срока действия договора с лизингополучателем взимается арендная плата в размере до 3 % невозмещенной (остаточной) стоимости приобретенных машин и оборудования. Арендная плата рассчитывается от стоимости техники без учета снабженческо-сбытовой наценки.

Лизинговые компании используют средства фонда финансовой поддержки сельского хозяйства на возвратной основе. Росагроснаб организует сбор лизинговых платежей, которые возвращаются в государственный лизинговый фонд и используются Росагроснабом для новых лизинговых операций. Полученные лизинговые платежи поступают в Росагроснаб и подлежат перечислению заводам-изготовителям за реализуемую ими продукцию по вновь заключенным договорам. Финансовые средства из государственного лизингового фонда не могут быть использованы для содержания работников аппарата лизингодателя, кроме нормативной арендной платы.

На продукцию, передаваемую в лизинг производятся снабженческо-сбытовой наценки - на разгрузку, погрузку, хранение, регулировку, обкатку, доставку и другие работы: по зерно- и кормоуборочным комбайнам - до 5 %, а по остальным видам машиностроительной продукции - до 12 % стоимости объекта лизинга без транспортных расходов.

С помощью всероссийской экспертно-вычислительной системы отслеживается движение техники, находящейся в лизинге от трех до восьми лет, то есть с разными сроками аренды. При этом обеспечен учет всех потоков финансовых лизинговых платежей.

Отрицательным в лизинговых операциях является отсутствие конкуренции государственному лизингу, так как только государство может предложить приемлемые условия лизинга как формы поддержки для сельхозтоваропроизводителей;

При отсутствии у предприятий АПК денег Росагроснаб использует самые различные формы расчетов с поставщиками за технику - сельхозпродукцией, металлопрокатом, векселями, взаимозачетами, ресурсами производственно-технического назначения, полученными от потребителей в счет лизинговых платежей. Однако заводы-монополисты могут диктовать каждому отдельному региону свои особые условия по срокам поставки техники, по ценам на нее, по способу и стоимости доставки и др. Однако монополия Агроснаба на рынке лизинговых операций оправдана по следующим причинам. Рассредоточение лизингового фонда повлечет за собой необходимость создания "полнокомплектных" региональных лизинговых служб со значительным увеличением учетно-бухгалтерских подразделений, что потребует суммарного роста численности управленческого аппарата примерно в 10-12 раз по сравнению с нынешней структурой. При этом следует учитывать, что в Росагроснабе вся учетно-отчетная и другая информация по лизингу уже переведена на электронные носители. Перевод ее на региональный уровень потребует огромных затрат на приобретение и эксплуатацию электронной техники. В результате роста численности лизинговых служб и их компьютеризации адекватно вырастут затраты на их содержание, что повлечет значительное увеличение размера арендной платы, а это ляжет дополнительным бременем на сельхозтоваропроизводителей.

Тема 4. Рынок инвестиций в АПК

4. 1. Участники рынка инвестиций

Рынок инвестиций неразрывно связан с рынком факторов производства. Рынок инвестиций – это сфера обмена, где товаром являются финансовые ресурсы, предназначенные для вложения в определенные проекты и обеспечения различных видов деятельности в финансовой, материальной и нематериальной сферах. На рынке инвестиций продаются и покупаются как государственные, так и частные финансовые ресурсы в форме бюджетных ассигнований и кредита. Бюджетные ассигнования предоставляются на конкурсной основе для участия в выполнении государственных программ и получатель этих средств может их использовать безвозмездно, но результат использования инвестиций может быть разделен пропорционально вкладу каждого участника. Частное лицо инвестирует проекты при условии возврата денег с процентами, то есть предоставляет кредит. Цена кредита – процент, который для инвестора является прибылью.

Таким образом, на рынке инвестиций участвуют с одной стороны инвесторы - государственные структуры, частные лица, коммерческие банки. Они все предлагают деньги и приравненные к ним финансовые ресурсы, с другой стороны – получатели инвестиций, предприниматели предъявляют спрос на деньги.

Отношения между участниками рынка инвестиций складываются по поводу продажи и приобретения финансовых ресурсов, которые в дальнейшем материализуются на рынка материально-технических ресурсов.

Отрезок времени, в течение которого выделяются или совершаются сделки с финансовыми ресурсами представляет собой время протекания инвестиционного процесса. Инвестиционный процесс начинается с момента выделения денег для инвестиций и заканчивается материализацией денег, то есть покупкой каких-то ресурсов, необходимых для деятельности с целью получения прибыли или в нематериальной сфере.

Если мы рассматриваем предприятие, то инвестиционный процесс заканчивается до начала производства. Следовательно, рынок инвестиций обслуживает инвестиционный процесс. Интенсивность инвестиционного процесса (размер вложений за единицу времени) зависит от инвестиционного климата.

4.2. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность

Инвестиционный климат по аналогии с географическим понятием климата отражает состояние окружающей среды, в которой осуществляется инвестиционный процесс. Инвестиционный климат представляет собой совокупность условий, позволяющих аккумулировать и эффективно использовать инвестиции. Инвестиционный климат характеризуется совокупностью социальных, экономических, организационных, правовых, политических, предпосылок для привлечения и осуществления инвестиций.

От характера инвестиционного климата зависит инвестиционная привлекательность. Инвестиционная привлекательность – это совокупность значений определенных показателей формальной и неформальной оценки результатов инвестиционной деятельности, на основе анализа которых принимают решение о целесообразности вложения средств.

Инвестиционная привлекательность интересует инвесторов, так как от объективной оценки условий осуществления инвестиций зависит принятие решения о целесообразности вложения средств в тот или иной проект. Инвестора интересует срок возврата денег и процента на вложенные средства, а также условия использования инвестиций, при которых обеспечивается определенная их эффективность (процент на вклад). Поэтому внешний инвестор интересуется тем, как предприниматель организует производство. Инвестор, оценивая деятельность предпринимателя и возможную эффективность инвестиций, стремится уменьшить инвестиционный риск – вероятность утраты своих денег неполучения прибыли.

Для привлечения инвестиций предприниматель должен показать свои возможности эффективно использовать инвестиции. Для этого

оценивается эффективность деятельности в прошлом и составляется бизнес-план, который представляется инвестору.

Так строятся взаимоотношения между инвесторами и отдельными предпринимателями при определении конкретных направлений инвестиций. Многообразие этих отношений в пределах определенной территории – региона или страны составляют мозаику инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности. Характер инвестиционного климата статистики оценивают на основе анализа размера и динамики инвестиций: если сумма вложений с течением времени возрастает, то данный регион или страна в целом являются привлекательными, чему способствует хороший инвестиционный климат. Путем сравнения по регионам суммы инвестиций и оценки риска регионы страны распределяются по местам, в чем и заключается составление рейтинга (оценивание) характера инвестиционного климата (см. табл. 4.1).

Таблица 4.1. Характер инвестиционного климата в 2000-2001 гг.

№ места в рейтинге	Регионы	Характеристика инвестиционного климата	Инвестиции в основной капитал сельхозпредприятий на душу населения региона, р./чел.
1	Москва	Максимальный потенциал -- минимальный риск (1А)	339
2	Белгородская обл.	Средний потенциал -- минимальный риск (2А)	589
37	Воронежская обл.	Пониженный потенциал -умеренный риск (3В1)	353
38	Курская обл.		385
39	Липецкая обл.		740

40	Тамбовская обл.		369
60	Орловская обл.	Незначительный потенциал -- умеренный риск (ЗВ2)	1108

В 2001 году в России инвестиционный климат стал улучшаться. Этому способствовали политическая стабильность после переизбрания президента и наметившаяся стабилизация в экономике. Большое значение для АПК России имеют иностранные инвестиции, так как собственных денег недостаточно даже на пополнение оборотных средств.

Все субъекты рыночных отношений - собственники, инвесторы, банки, биржи, поставщики, покупатели, заказчики, страховые компании, рекламные агентства заинтересованы в однозначной оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Такую оценку можно получить различными методами и с использованием различных критериев.

Рассмотрим одну из методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий с точки зрения потенциальных инвесторов.

Вычисляются различные показатели, на основе значений которых предприятия ранжируются и присваиваются в ряду распределения места, которые называются рейтингом:

r_{1i} - рейтинг по объему реализации (оценка фактического объема реализации продукции, товаров, услуг по сравнению с другими предприятиями);

r_{2i} – рейтинг по темпам роста реализации (оценка динамики деятельности предприятия по темпу роста объема реализации продукции, товаров, услуг за последние три года):

r_{3i} - рейтинг по сумме чистой прибыли на 1 гектар сельхозугодий (оценка результата деятельности предприятия за год).

r_{4i} - рейтинг по уровню общей рентабельности предприятия (чистой прибыли на 1 рубль активов – оценка результативности деятельности с учетом использования материальных и денежных ресурсов);

r_{5i} - рейтинг по эффективности управления предприятием (оценка эффективности управления на основе прибыли от реализации продукции в расчете на 1 рубль объема реализации продукции);

r_{6i} - социальный рейтинг (оценка социальной защищенности работников предприятия на основе фактического уровня средней заработной платы за оцениваемый год на одного работника).

Вычисление показателя комплексной оценки инвестиционной привлекательности предприятия производится по формуле средней геометрической:

$$R = \sqrt[6]{r_{1i} \times r_{2i} \times r_{3i} \times r_{4i} \times r_{5i}} \quad (4.1)$$

где: R_i – комплексная рейтинговая оценка для i -го предприятия:

Наивысший комплексный рейтинг имеет предприятие с максимальным значением итоговой оценки, вычисленной по формуле (4.1).

Тема 5. Рынок земли в сельском хозяйстве

5. 1. Виды сделок, участники и масштаб рынка земли в сельском хозяйстве

Земля - особый товар, который не является результатом трудовой деятельности, это – дар природы. В сфере обмена земля рассматривается как товар, но продается и покупается не сама земля, а передается за деньги от одного собственника земельного участка другому собственнику право владения, распоряжения и использования или только использования (сдача в аренду).

На земельном рынке совершаются следующие виды сделок:

- купля-продажа земельных участков;
- сдача земельных участков в аренду;
- залог участков для получения кредита банка (ипотека в земельном банке);
- компенсация при изъятии земли для государственных нужд.

Рынок земли в сельском хозяйстве охватывает оборот земельных долей, которые находятся в коллективном пользовании на предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования, участки, принадлежащие крестьянским (фермерским) хозяйствам, приватизированные участки в личном подсобном хозяйстве, а также участки земли, переданные в районный фонд перераспределения. Остальные земельные участки находятся за пределами отрасли сельского хозяйства – участки, объединенные в садово-огороднические кооперативы, участки под застройкой в населенных пунктах и т. п.

Участники рынка земли – собственники земельных участков и арендаторы. В общем количестве участников рынка земли преобладают арендодатели и арендаторы. Количество случаев смены собственников значительно меньше, чем сдачи в аренду (в США менее 2 проц. таких случаев).

В 90-х годах прошлого века масштаб рынка земли в сельском хозяйстве России увеличивался, потому что была объективная основа для его формирования. Данные статистического отчета 3-зем свидетельствуют, что количество сделок с земельными участками возрастало по годам.

5.2. Условия и факторы функционирования рынка земли

Изучение рынка земли в России после отмены крепостного права 1861 г., а также в Западной Европе и США позволяет сформулировать условия и факторы его формирования.

Условие - это наличие мотивов определенных действий людей, а фактор – это движущая сила какого-либо процесса. Любое условие должно стать фактором, тогда мотив действия людей превратится в движущую силу.

Условия формирования рынка земли те же, что и в целом функционирования рыночной экономики.

Условие 1. Достаточно большое количество собственников. Главное "действующее лицо" на рынке - цена может выполнять свою функцию равновесия между спросом и предложением лишь при наличии конкуренции. Для формирования цены равновесия, то есть рыночной цены требуется достаточно большое количество продавцов и покупателей.

Спрос на землю зависит от спроса на продукцию. В конкурентной борьбе на рынке земли выясняется, какая цена производства продукции признается обществом. Цена производства = нормальные производственные затраты + нормальная прибыль. Разница между ценой производства на сравнительно лучших участках и худших участках представляет собой избыточный чистый доход, являющийся основой формирования цены земли.

В России зарегистрировано более 42 млн. собственников всех видов земельных участков. В сельском хозяйстве в приватизированных хозяйствах все работающие и пенсионеры, а в отдельных случаях и работники социальной сферы, имеют "Свидетельства на право

собственности на землю". Также в собственности находятся земельные участки под застройкой, в ЛПХ. Наряду с частной собственностью на землю существует государственная и муниципальная.

В Воронежской области имеется 431,4 тыс. собственников земельных долей, за которыми закреплено 2696 тыс. га сельхозугодий. Большая часть земельных долей сдана в аренду хозяйствам, где собственники проживают и работают.

Основная площадь сельскохозяйственных угодий России находится в частной собственности (в Воронежской области около 90%). Сохраняется также государственная собственность на землю.

Данному условию формирования рынка земли соответствует фактор 1 "конкуренция между собственниками и арендаторами".

Условие 2. Возможность реализации права собственника владеть земельным участком, распоряжаться им и использовать его.

Этому условию соответствует фактор 2 - наличие спроса. Спрос порождает предложение. Статистические данные свидетельствуют, что спрос на земельные участки имеет место и он увеличивается. Однако в период аграрного кризиса спрос на сельхозугодия был незначительным.

Условие 3. Полная экономическая ответственность собственников земельных участков. Эффективной работа будет лишь тогда, когда личный экономический интерес находится в прямой зависимости от собственных результатов хозяйственной деятельности. Это выражается в полной экономической ответственности собственников земельных участков.

Когда создано данное условие, тогда работает фактор 3 – добровольное полное или частичное отчуждение земельных участков. При полном добровольном отчуждении участок продается, при частичном сдается в аренду.

Формирование данного фактора обусловлено свободой выбора при рыночной экономике. Но свобода ограничивается экономическими законами. Собственник участка может выбрать – оставаться собственником или освободиться от земельного участка. Если собственник земли не выдерживает конкуренции, не может приспособиться к экономической ситуации и не в состоянии получать предпринимательский доход не ниже нормально-удовлетворительной

прибыли, то он предъявляет участок для продажи или сдачи в аренду. Если не сделает выбор, будет платить земельный налог, не получая от земли дохода.

Условие 4. Регулирование рынка земли должно осуществляться таким образом, чтобы не ущемлялась свобода ценообразования.

На рынке земли свобода в образовании цен зависит от полноты реализации частной собственности на землю.

Создание этого условия формирует фактор 4 - защищенность участников рынка. Защищенность граждан обеспечивают различные правовые нормы, изложенные, в частности, в Земельном Кодексе и Законе об обороте земли сельскохозяйственного назначения.

5. 3. Рыночная и нормативная цена земли

Цена земли иррациональна, потому что сущность цены земли несоизмерима с рациональным мышлением. Определение цены как денежного выражения стоимости к земле неприменимо, потому что земля не имеет стоимости.

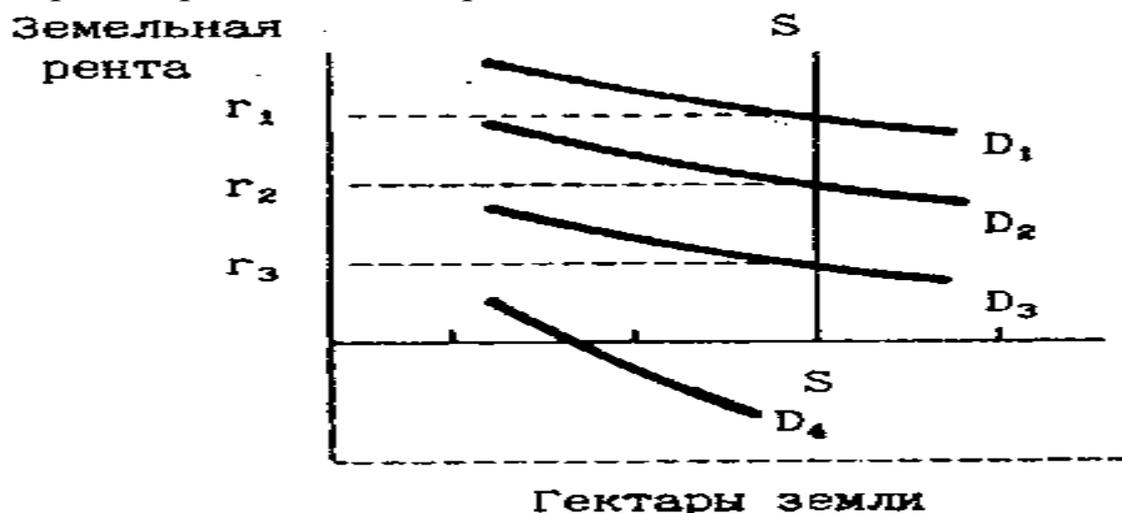
Цена земли зависит от размера земельной ренты. Сама рента, которую уплачивают собственнику участка земли за право его использования, зависит от спроса на землю.

На рынке земли законы спроса и предложения проявляются своеобразно, так как земля – особый товар. Земля имеет территориальную протяженность (ее поштучно не учитывают) и площадь земли ограничена. Если других средств производства можно производить все больше и больше, то земельная площадь ограничена территорией страны или континента, или, в конечном счете, планеты Земля.

Ограниченность земельных ресурсов определяет строго фиксированный характер предложения данного ресурса: невозможно в будущем предлагать для продажи или сдачи в аренду больше той площади земли, которая имеется.

Поэтому предложение земли всегда абсолютно неэластично. На графике (4 12.1) кривая предложения земли сначала плавно возрастает, а затем становится прямой вертикальной линией.

Спрос и предложение на рынке земли



Обозначения: g – рента; D – спрос; S – предложение земли.

Рис. 5.1

Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос является единственным фактором, который влияет на размер земельной ренты. А предложение пассивно, но не всегда, о чем будет сказано ниже.

На рис.5.1 показано, что размер ренты возрастает при увеличении спроса на землю, но чем меньше рента, тем большую площадь земли может купить будущий собственник или взять в аренду арендатор.

Если нет спроса, то рента равна нулю (начало координат). Ренты не было в то время, когда была запрещена купля-продажа земли, хотя основа образования ренты существовала и в то время: земельные участки находились длительное время в пользовании одних и тех же субъектов хозяйствования и существовала долговременная основа дифференциации участков по доходности.

Размер ренты - это еще не цена земли. Собственник земли продаст ее лишь в том случае, если положив в банк вырученные деньги, будет получать ежегодно доход не меньший, чем рента. А это зависит не только от размера ренты, но и от ссудного процента (учетной ставки).

$$A = \frac{r}{N_s} \times 100, \quad (5.1)$$

где: r – рента;

N_s - норма ссудного процента.

Главный вопрос при определении цены земли - вычисление размера земельной ренты. В условиях развитых рыночных отношений достаточно собрать информацию о размере арендной платы и использовать ее для расчета цены земли, потому что подавляющая часть арендной платы – это земельная рента:

$$A = \frac{\text{арендная плата}}{N_s} \times 100 \quad (5.2)$$

В России в 1992 г., когда принимался закон "О плате за землю", информации об арендной плате не было. Поэтому решили определять не рыночную, а нормативную цену сельскохозяйственных угодий. Нормативная цена сельскохозяйственных угодий определялась в размере 50-кратной с 1992 г., 200-кратной с 1994 г. и 500-кратной с 1996 г. ставки земельного налога. В то же время правительство рекомендовало дифференцировать средние ставки земельного налога для субъектов Федерации по видам сельхозугодий и группам почв на основе показателей земельной ренты по природно-сельскохозяйственным зонам. Это противоречит логике. Сначала нужно определить земельную ренту, а потом дифференцировать ставки земельного налога и определять удельный вес в нем рентных платежей.

Теоретически обоснованное определение нормативной цены земли возможно при учете факторов образования избыточного чистого дохода, который при частной собственности принимает форму земельной ренты.

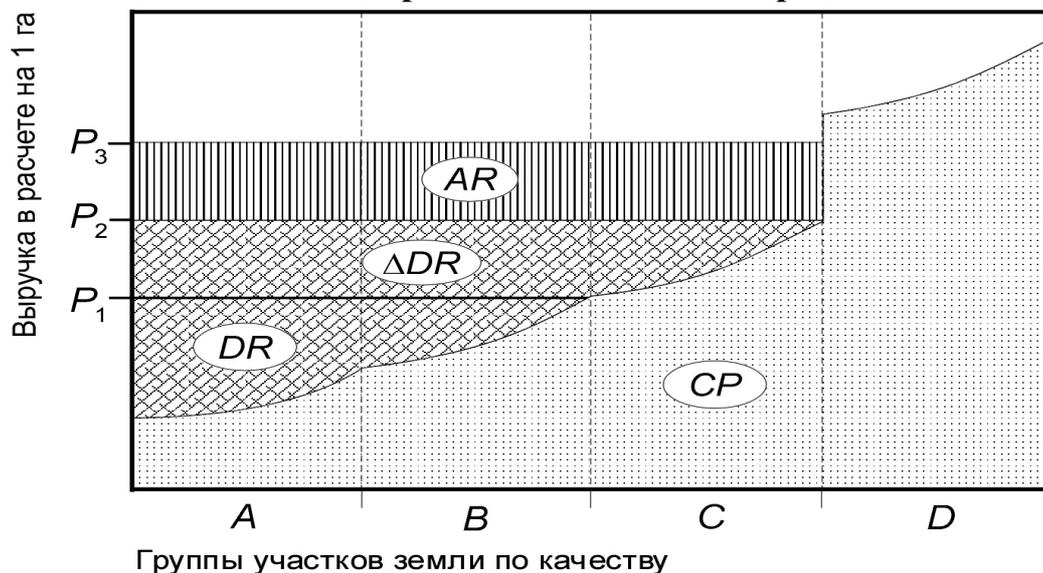
5.4. Причины образования земельной ренты

Дифференциальная рента – экономическая реализация частной собственности на участки, которые имеют преимущества перед другим по плодородию или местоположению, а также более высокой отдаче вложений в землю.

Возьмем 4 участка земли, различающиеся по плодородию. Участки одинаковы по площади, но различаются по плодородию

Формирование рыночной цены на сельскохозяйственную продукцию и образование земельной ренты

Схема образования земельной ренты



Обозначения:

- цена производства в расчете на 1 га (затраты на 1 га + средняя прибыль); (CP)
 - дифференциальная рента в расчете на 1 га; (DR)

- абсолютная рента в расчете на 1 га; (AR)

P - стоимость продукции с 1 га (для случая, когда выход продукции на 1 га для всех классов земель одинаков).

Рис. 5.2

Допустим, на всех участках получают одинаковое количество продукции. Для получения на худшем по качеству участке "С" такого же урожая, как на лучшем участке "А", необходимо на участок "С" вложить больше труда и материальных ресурсов. Поэтому, чем хуже по плодородию участок, тем больше производственных затрат.

Нерациональные затраты не могут приниматься во внимание, так как ренту формируют объективные условия производства. Предприниматель будет продолжать производственную деятельность в данной сфере, если он будет получать нормальную прибыль на всех участках, независимо от их качества.

Индивидуальная цена производства (нормативные затраты + средняя прибыль) на разных участках разная, потому что для получения такого же урожая на участках с низким плодородием нужна большая сумма инвестиций.

На всех используемых участках присутствует абсолютная рента, потому что она не связана с качеством земли. Разумеется, чистый доход больше на тех участках, где меньше затрат. Если предпринимательский доход и чистый доход, который принимает форму абсолютной ренты одинаковы, то участки будут различаться только в той части чистого дохода, который формируется за счет плодородия или местоположения. Эта часть чистого дохода при платности землепользования принимает форму дифференциальной ренты I вида.

На участке лучшего качества "А" цена производства существенно ниже рыночной цены, что обеспечивает получение дополнительного дохода на единицу продукции и дифференциального дохода на единицу площади. На участке "В" также получается дифдоход, но уже меньше, потому что цена производства выше. На участке "С" дифдоход отсутствует, а на участке "D" даже не получают прибыли, потому что издержки на единицу продукции выше цены. Убыточное производство не может долго продолжаться и участок "D" перестают обрабатывать. В конце 20 в. в России в условиях аграрного кризиса некоторая часть площади сельхозугодий не обрабатывалась.

Из примера видно, что участки земли различаются по производственным затратам и, как следствие, по дифдоходу. При одинаковом выходе продукции на всех участках размер дифдохода зависит от цены реализации и себестоимости единицы продукции. Если факторы, влияющие на цены реализации и себестоимость продукции стабильны с течением времени, то они воспринимаются как характеристики качества участка земли. Поэтому для определения денежной ренты необходимо учесть стабильные факторы, влияющие на цены реализации продукции и себестоимость единицы продукции - рентообразующие факторы.

Абсолютная рента - экономическая реализация монополии частной собственности на землю любого качества. Этот вид ренты присущ всем участкам, где собственность отделена от права хозяйственного использования земли.

Абсолютная рента образуется вследствие того, что равновеликий капитал в сельском хозяйстве производит большую массу прибавочной стоимости, чем в любой другой отрасли, благодаря более низкому органическому строению капитала.

В промышленности эти различные массы прибавочной стоимости выравниваются в среднюю прибыль и равномерно распределяются между отдельными частями общественного капитала, так как ресурсы мобильны и капитал свободно переливается. Земельная собственность препятствует переливу капитала и земельная рента составляет часть стоимости, точнее, прибавочной стоимости товаров, но часть эта достается земельным собственникам.

Абсолютная рента реализуется в сельском хозяйстве при условии, если цены на продукцию формируются по воздействию законов спроса и предложения и не допускается диспаритет цен. Абсолютную ренту пока никогда и никому не удалось подсчитать, потому что ее происхождение имеет весьма условный характер. Кроме того, более высокая отдача ресурсов в сельском хозяйстве погашается формирующимся объективно диспаритетом цен. Практически абсолютная рента достается потребителям продукции, сырья и продовольствия.

Монопольная рента - экономическая реализация частной собственности на участки, имеющие исключительные, только им присущие качества или свойства. Фактором (причиной) образования данного вида ренты служат особые, специфические, нигде более в стране не встречающиеся свойства данного массива земли или региона, где эта земля расположена: субтропический или близкий к нему климат в ряде районов России (виноград, цитрусовые), тундра (морошка, оленеводство) и т. д.

Монопольная рента по механизму ее формирования похожа на дифференциальную ренту.

5.5. Перераспределение земельной ренты

Земельная рента перераспределяется между собственниками земельных участков и государством. Представим взаимоотношения собственника земельного участка, арендатора и государства (см. рис. 5.3).

Взаимоотношения собственника земельного участка, арендатора и государства

Ренту должен платить тот пользователь, на участке которого имеется объективная основа для формирования ренты. Схема позволяет конкретно назвать плательщиков и ренты, и налогов. Арендатор должен платить налог только с прибыли. Собственник земли (арендодатель) должен получить в составе арендной платы все виды ренты, кроме ренты, образуемой за счет дополнительных вложений, если эти вложения осуществляет арендатор (эта часть дифференциального дохода должна оставаться в распоряжении арендатора). Земельный налог должен включать только дифференциальную ренту I вида (рентные платежи). Кроме земельного налога, собственник земли должен вносить в бюджет налог с прибыли, которая для него формируется в виде части абсолютной ренты и арендной платы за имущество, сданное в аренду.

Взаимоотношения собственника земельного участка, арендатора и государства



Обозначения

$P_{пн}$ - прибыль нормальная; R_B - рента за счет лучшего плодородия; R_M - рента за счет лучшего местоположения; R_i - рента за счет дополнительных вложений; R_A - рента абсолютная; R_k - рента за пользование имуществом (основными средствами).

Рис. 5.3

Л и т е р а т у р а

а) Основная

1. Горланов С.А., Назаренко Н.Т., Попов Ю.Ю. Основы рыночных отношений в сельском хозяйстве. Учебное пособие. Под ред. Назаренко Н.Т. - Воронеж: ВГАУ, 1996. - 320 с.
2. Горланов С. А., Назаренко Н. Т. Основы рыночных отношений в сельском хозяйстве. Учебное пособие . - Воронеж: ВГАУ, 2001. - 232 с.
3. Горланов С.А., Назаренко Н.Т., Попов Ю.Ю. Рынок земли в сельском хозяйстве. - Воронеж: ВГАУ, 1998. - 146 с.
4. О государственном регулировании агропромышленного производства (ФЗ от 14.07.97 № ИТ 100-ФЗ; принят ГД ФС РФ 19.07.96)
5. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения (ФЗ от 24.07.02 № 101-ФЗ: принят ГД ФС РФ 26.06.02).
6. Сельскохозяйственные рынки / В. В. Шайкин, Р. Г. Ахметов, Н. Я. Коваленко и др. – М.: Колос, 2001. – 264 с.
7. Разработки кафедры экономики АПК в Internet по адресу: <http://www.vsau.ru:8081/facultets/kafedra/7/01.html>

б) Дополнительная

1. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика/Пер. с англ. – М.: Республика, 1993.
2. Журналы "АПК: экономика, управление", "Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий".

Учебное издание

**Назаренко Николай Тимофеевич
Горланов Сергей Анатольевич**

**Сельскохозяйственные рынки
Краткий курс лекций**

Воронежский государственный аграрный
университет им. К. Д. Глинки
ЛР № 040252 от 22.08.1997 г.

Электронный оригинал-макет подготовлен и отпечатано
в ЦНИТ ВГАУ

Оформление Назаренко Н. В.

Подписано в печать 30.12.02 Формат 60×84 ¹/₁₆.
Печать офсетная. Бумага кн.-журн. Усл. п.л. 6,27

Тираж 150 экз. Заказ №