

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра Экономики агробизнеса и ВЭС**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.10.01 – Сельскохозяйственные рынки

**Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль подготовки Экономика предприятий (организаций)
Форма обучения заочная**

Содержание

1. Конспект лекций

Лекция 1 Экономическая роль рынков и их классификация.

Лекция 2 Элементы рыночного механизма

Лекция 3 Рынок финансовых ресурсов АПК

Лекция 4 Рынки факторов производства для сельского хозяйства

Лекция 5 Сбыт аграрных продуктов в условиях рыночной экономики

Лекция 6 Методы государственного регулирования рынка в сельском хозяйстве

2. Методические указания по проведению практических работ

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Рынки сбыта продукции растениеводства

Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Рынки продукции животноводства.

Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Правовые нормы государственного регулирования сельскохозяйственных рынков

Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Государственные закупочные и товарные интервенции

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 ЛЕКЦИЯ 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ РЫНКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ.(1 ЧАС)

1.1.1 Вопросы лекции

1. Влияние рыночной конъюнктуры на организацию производства предприятия.
2. Значение рынка в обеспечении продовольственной безопасности страны.
3. Классификация рынков.
4. Инфраструктура аграрного рынка.

1.1.2 Краткое содержание вопросов

1 Влияние рыночной конъюнктуры на организацию производства предприятия.

В зависимости от принципиального отношения к проблеме продовольственной безопасности страны мира можно условно разделить на три группы: ориентированные на импорт, экспортирующие продукцию, обеспечивающие внутренний рынок за счет собственного производства.

Импортная ориентация присуща странам с неблагоприятными природно-экономическими условиями для производства продовольствия, а также богатым странам, имеющим экономически зависимые государства (доминионы) — политически слабые и не использующие против метрополии продовольственного "оружия". Типичный представитель — Великобритания.

Большинство стран этой группы стараются переориентироваться на самообеспечение, исходя из экономических соображений. Такое решение приняли правительства шести стран, входящих в Совет сотрудничества государств Персидского залива, ранее импортировавших 70 % потребляемого продовольствия. В этом регионе, практически лишенном плодородных земель и естественного увлажнения, широко используется государственная поддержка внутреннего производства сельскохозяйственной продукции. Благодаря этой поддержке Саудовская Аравия из импортера превратилась в экспортера пшеницы, достигла полной обеспеченности за счет внутреннего производства продуктов молочного скотоводства и птицеводства.

Развитие тенденций, направленных на обеспечение емкости внутреннего рынка продовольствия за счет собственного производства, позволяет сделать вывод о том, что импорт продовольствия не является главным ориентиром даже в политике государств с неблагоприятными условиями для сельскохозяйственного производства.

Страны, ориентированные на экспорт продовольствия, как правило, располагают лучшими природными и климатическими условиями для его производства или применяют такой комплекс мер по ценовому регулированию; что вывоз продуктов питания становится не только целесообразным, но и экономически выгодным. До недавнего времени эта форма регулирования совместно с экспортными субсидиями являлась основной в финансовой поддержке сельского хозяйства США (60 %) и стран Европейского союза (70 %).

2 Значение рынка в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Стратегия развития АПК, базирующаяся на рыночных принципах, должна решить двукратную задачу: обеспечить высокий уровень жизни и благоприятную среду обитания сельских жителей, с одной стороны, и достижение продовольственной безопасности (в основном за счет внутрисельскохозяйственного производства) — с другой. Реализация стратегической цели предполагает проведение структурных преобразований, адекватных политическим и экономическим условиям.

Одной из главных задач аграрной политики государства является создание эффективного агропромышленного производства с целью обеспечения населения продовольствием, а промышленности — сельскохозяйственным сырьем в объемах, необходимых для устойчивого экономического роста и социального развития страны. Формировать ее необходимо как систему экономических мер и юридических законов по обеспечению продовольственной безопасности страны за счет отечественного производства, а также по созданию благоприятных условий для жизни и хо-

зяйственной деятельности сельского населения.

Аграрная политика должна обеспечить преобразование системы экономических отношений, переход их на основу разнообразных форм собственности на продукцию, средства производства и землю, на всемерное развитие предпринимательства и создание условий для привлечения в него отечественных и иностранных инвестиций.

На практике основной акцент делается на отдельные стороны реформы (реформирование собственности, акционирование, ценообразование, внедрение высоких технологий и др.). Между тем изменения в отдельных звеньях этой цепи не могут решить всю проблему преодоления кризиса в аграрном секторе.

Рациональная аграрная политика предполагает сбалансированное реформирование всего комплекса общественных отношений, в цепи "собственность — формы хозяйствования — хозяйственный механизм — воспроизводство".

Сельское хозяйство в перспективе должно быть не только социально ориентированным, обеспечивать продовольственную безопасность государства и удовлетворять потребительский спрос, но и стать способным включиться в международное разделение труда, привлекать необходимые валютные средства и капиталы для дальнейшего наращивания производственного потенциала.

Рассматривая приоритеты аграрной политики, анализируя их, необходимо акцентировать внимание на ее важнейших аспектах - продовольственном, сельскохозяйственном, агропромышленном и внешнеторговом, а также на показателях, их характеризующих.

Продовольственный аспект является исходным в анализе приоритетов, поскольку служит количественным выражением генеральной цели аграрной политики — продовольственной безопасности. В то же время он определяет физиологические и платежеспособные границы спроса на продукты питания на внутреннем рынке, поэтому характеризуется показателями физиологической нормы потребления; сложившейся структуры потребления; обеспечения страны продовольствием, в том числе за счет собственного производства.

Агропромышленный аспект позволяет, с одной стороны, провести анализ материально-технической базы сельского хозяйства, а с другой — оценивает эффективность маркетинговой сферы. Наиболее важные показатели для оценки укрупненная структура издержек производства, баланс производства продукции и коэффициенты товарности, использования продукции на различные цели, потери; ценовые соотношения (фактор — продукт; продукт — продукт; фактор — фактор; сельскохозяйственных цен, оптовых и розничных цен и др.).

Внешнеторговый аспект отражает взаимосвязь, мирового и внутреннего сельскохозяйственных рынков и включает показатели зависимости от импорта по каждому из продуктов; баланс ввоза и вывоза сельскохозяйственной продукции; баланс ввоза и вывоза продуктов питания; соотношение уровня внутренних и мировых сельскохозяйственных цен; оптовых и розничных цен на сопоставимую продукцию собственного и импортного производства, реализуемую на внутреннем рынке: оценку возможного ущерба либо для сельскохозяйственных производителей от либерализации внешней торговли сельхозпродукцией и продовольствием, либо для конечных потребителей от мер, связанных с ограничениями импорта; показатели, связанные с ежегодными колебаниями производства зерновых по регионам, странам и во всем мире, производства животноводческой продукции и обеспечения его кормами; обеспечение продовольственными товарами по регионам, странам и во всем мире; цены на различные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия и некоторые другие.

3. Классификация рынков.

Современный рынок продовольствия имеет сложную структуру, определяемую различными признаками. По признаку территориальных границ выделяют мировой рынок, рынок межгосударственных образований (ЕС, СНГ), внутренние рынки государства. В рамках внутренних рын-

ков различают общенациональные, региональные и локальные рынки. Применительно к условиям республики региональные и локальные рынки относятся к местным рынкам.

По стадиям движения товаров в сфере обращения и масштабам совершения актов купли-продажи различают оптовый рынок и рынок розничной торговли продовольствием.

Среди экономических признаков главное место занимают размер и структура доходов на человека и семью. Набор товаров должен быть рассчитан на покупательную способность раз-

личных категорий потребителей. Производя товары не только для богатых, но и для людей со средним низким уровнем доходов, производитель достигает сразу двух коммерческих целей: увеличивает прибыль за счет расширения сегментов рынка, а значит объема сбыта, и укрепляет свою социальную репутацию. На рынке продовольственных товаров это положение имеет особенно большое значение.

Дальнейшую классификацию можно проводить по товарно-отраслевым признакам (рынок машин и оборудования, минерального сырья и топлива, сельскохозяйственного сырья, продовольственных и лесных товаров и др.); по характеру конечного использования (рынок товаров производственного назначения, потребительского назначения); по срокам использования товаров (рынок товаров долговременного пользования, краткосрочного пользования); по организационной структуре и условиям торговли (открытый и закрытый рынок). Актуален социально-демографический и продуктовый признак. Например, могут существовать группы производителей, ориентирующиеся на мужской, женский, молодежный, детский перечень товаров или на зерновой, мясной, молочный, картофельный и другие продуктовые рынки. Важность деления рынка по вышеназванным критериям заключается в возможности выявления особенностей организации рыночных отношений.

4 Инфраструктура аграрного рынка.

Аграрный рынок, являющийся составной частью единого рынка страны, имеет сложную внутреннюю структуру, включает специализированные рынки: сельскохозяйственного сырья, продовольствия, материально-технических ресурсов, работ и услуг. Рынок как сфера взаимодействия продавцов и покупателей, связанных системой обменных, товарно-денежных отношений, включает в себя как непосредственных производителей и потребителей товаров, так и представителей рыночной инфраструктуры - посредников.

В системе рыночных отношений в аграрном секторе можно выделить две равные по значению составные части. Одной из них является гарантия свободного поведения на рынке сельскохозяйственных и других товаропроизводителей и покупателей на всех уровнях, что должно было бы определить оптимальное соотношение спроса и предложения. Другая составная часть - это экономические механизмы регулирования рыночных отношений, имеющих целью ориентировать субъекты рынка на эффективную деятельность.

Обеспечение эффективных взаимоотношений между непосредственными производителями продукции аграрного сектора и ее потребителями является сутью деятельности формирования рыночной инфраструктуры. Необходимо отметить, что ошибочно считать субъектами рыночной инфраструктуры лишь коммерческие компании, содействующие купле-продаже, но не приобретающие товар в собственность. К рыночной инфраструктуре относят аукционы, ярмарки, коммерческие банки, страховые, инвестиционные и финансовые компании независимо от форм собственности, то есть государственные банковские учреждения, государственные торговые предприятия, оптовую и розничную торговлю.

Выбор организационно-правой формы оптового рынка сельскохозяйственного сырья зависит от его формы собственности и состава учредителей. Это может быть и акционерное общество открытого типа с ведущей ролью государственных органов, и рынки, организованные по типу кооператива, где учредителями являются сельскохозяйственные товаропроизводители, имеющие преимущественное право на сбыт своей продукции; а также возможно использование мощ-

ностей перерабатывающих предприятий.

Остановимся на особенностях формирования оптовых рынков скота на базе перерабатывающих предприятий. Так как они должны обеспечить условия для реализации всех видов скотоводческой продукции, необходима специализированная инфраструктура рынка. Под рынок скота и стоянки автомобилей необходима территория в размере 5-6 га, с расположением на ней скотобоен, хранилищ для кормов, помещений для проведения торгов и оформления сделок, ветеринарной службы, отделения банка. Загоны для животных следует разделять на несколько блоков по видам скота. В структуру оптовых рынков должны быть включены холодильные мощности для временного хранения мяса. Всем этим требованиям отвечают мощности и условия крупных перерабатывающих предприятий, расположенных в городах.

Процедура торгов может осуществляться с использованием терминальной (устанавливается на основании частных соглашений, либо по оговоренной процедуре, предусмотренной договором между продавцом и администрацией рынка) и аукционной (цена устанавливается в ходе публичных торгов) форм торговли. Для торговли определенным видом скота целесообразно устанавливать специальный день. Регулярно (раз в неделю) необходимо издавать специальный бюллетень, освещающий итоги торгов, прогнозы цен на скот на ближайшую перспективу.

Размещение и количество оптовых рынков животноводческой продукции должно быть увязано: во-первых, с близостью к потребителю; во-вторых, со степенью концентрации животноводческой продукции; в-третьих, с численностью населения региона.

Развитие сети оптовых рынков, несомненно, означает появление посредников в цепи "производитель - покупатель", в связи с этим оправданы сомнения о целесообразности узаконивания посреднических структур. Но, несомненно, также и то, что при прямых связях производитель должен возложить на себя все бремя изучения спроса, организации сбора информации и рекламы, что под силу лишь очень крупным производственным структурам. Кроме того, в настоящее время различного рода посредники и перекупщики контролируют значительную долю продовольственного рынка, в том числе и рынка сырья. Регулировать и контролировать их деятельность практически невозможно, что создает благоприятную почву для различного рода правонарушений.

На наш взгляд, специализированные посредники, которые возьмут на себя частично функций предприятий по реализации продукции, будут способствовать общей экономии и снижению цен.

1.2 ЛЕКЦИЯ 2 ЭЛЕМЕНТЫ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА (1 ЧАС)

1.2.1 Вопросы лекции

1. Понятие конкуренции и ее виды.
2. Антимонопольное регулирование рынка.
3. Ценообразование на продукты сельского хозяйства.

1.2.2 Краткое содержание вопросов

1 Понятие конкуренции и ее виды.

Конкуренция — одна из главных черт рыночного метода хозяйствования. Она создает условия для самореализации личности в экономической среде путем разработки конкурентоспособных товаров и услуг.

С точки зрения рынка конкуренция представляет собой ряд экономических и организационных условий соперничества старого с новым, приносящим очевидные преимущества в издержках производства и качестве. Конкуренция проявляется в противоборстве производителей за право получения максимальной прибыли от продажи продукции, осуществляемое через увеличение доли отдельного товаропроизводителя на рынке. Для успешного противоборства необходимо не только выпускать высококачественную продукцию, но и постоянно повышать технический уро-

вень производства. Прибыль можно увеличить как за счет новой, ранее не производимой продукции, так и путем модернизации ее производства. Таким образом, одним из наиболее значительных факторов конкуренции становится научно-технический прогресс.

До середины XIX в. в национальных экономиках развитых стран существовала такая конкуренция, которую условно можно назвать свободной. Это означает, что на том или ином рынке находились как многие продавцы, так и многие покупатели однородной (идентичной) продукции. Масштаб деятельности производителей и продавцов при этом был невелик и не мог повлиять на формирование цены на данный вид продукции.

Во второй половине XIX в. постепенно возникают крупные предприятия и их объединения, которые охватывают все возрастающую долю отраслевых рынков. Конкуренция становится не свободной, так как сокращается число производителей и продавцов. Крупные предприятия и объединения получают возможность влиять на рыночную цену производимой продукции, ассортимент которой может быть значительно расширен.

Вторая половина XX в. характеризуется появлением крупных многоотраслевых объединений и компаний, занимающих значительное положение в экономике страны, континента и мира. Крупные рыночные структуры качественно изменили конкурентные отношения. Внутриотраслевая свободная конкуренция экономически равноправных мелких товаропроизводителей сменяется конкурентной борьбой между крупными производителями на национальном и мировом рынках. Крупные фирмы, имеющие эффект масштаба и производящие продукцию с более низкими издержками, разоряют своей ценой мелкие фирмы с более высокими издержками и монополизируют положение на рынке.

Количество и удельный вес производителей на рынке позволяют классифицировать конкуренцию и выделить следующие ее виды: чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия.

Чистая (идеальная) конкуренция — это такая рыночная ситуация, когда есть много покупателей и продавцов однородного продукта и при этом никто из них не в состоянии повлиять на его цену.

Когда существует чистая конкуренция, каждый отдельный продавец запрашивает за продукт одну и ту же цену. Если он решит продавать ее несколько дороже, чем другие продавцы, то не сможет ее продать, поскольку покупателям выгоднее приобрести этот же продукт у его конкурентов по более низкой цене. С другой стороны, если продавец принимает решение продать продукт по цене ниже текущей, то он быстрее реализует товар, но потеряет часть дохода, поскольку покупатели готовы заплатить больше. Таким образом, в условиях чистой конкуренции как покупатели, так и продавцы должны принять текущую цену,

Все товаропроизводители стремятся к соответствию реализуемых на рынке товаров потребительскому спросу, потому что, если товар не продан, нет не только прибыли, но и возмещения издержек производства.

Чистая конкуренция в рыночной практике почти не существует, так как постоянно идет процесс объединения предприятий различных сфер народного хозяйства (промышленности, торговли, финансов, услуг и т.д.), занимающих доминирующие позиции в производстве и реализации одного или многих видов продукции.

Монополистическая конкуренция характеризуется относительно меньшим числом продавцов, чем чистая конкуренция, однако это число достаточно велико, чтобы гарантировать высококонкурентный рынок. И хотя товары могут быть сходны по назначению, каждый товаропроизводитель или продавец стремится сделать свою продукцию отличной от других особыми характеристиками — торговой маркой, необычной упаковкой, формой и т.д.), что позволяет ему контролировать рыночную цену на свой продукт.

Структура монополистической конкуренции характеризуется наличием мелких предпри-

ятий и фирм, где каждая фирма становится своего рода монополией, стремящейся сделать свою продукцию отличной от подобной продукции, представленной на рынке и имеющей возможность в некоторой степени контролировать рыночную цену на свой продукт. При этом деятельность отдельно взятых фирм и предприятий мало влияет на рыночные цены.

В условиях монополистической конкуренции большое значение имеет реклама продукции. Предприятия с помощью рекламы пытаются создать впечатление о якобы имеющихся различиях в качестве продукции и таким образом повлиять на рынок. К примеру, если плодоовощная продукция какой-либо агрофирмы или мясная продукция бройлерной птицефабрики хорошо рекламируется, то у покупателей создается впечатление, что она отличается лучшим качеством, и спрос на нее увеличивается. Предприятия и фирмы, обладая определенной монополией на рынке, как правило, не связаны между собой, а обычно конкурируют друг с другом, развивая при этом эффективный маркетинг и расширяя комплекс услуг, связанных с реализацией товара.

Монополистическая конкуренция по своей сути выступает побудительной силой для сельскохозяйственных предприятий к развитию собственной переработки и реализации продукции через сеть магазинов фирменной торговли. Рыночные преимущества в сбыте продукции достигаются путем обеспечения высокой торговой марки, стиля оформления торгового предприятия, близости его к основной массе покупателей, развития сферы сервисных услуг для потребителей различных возрастов с учетом их запросов, оформления заказов и доставки набора продуктов на дом и т.д.

Государство не вмешивается в развитие конкурентной среды до того момента, пока это не противоречит его интересам. При угрозе появления монопольно высоких цен, искусственно вызывающих дефицит товаров, государство применяет комплекс ограничительных мер, предусмотренных антимонопольным законодательством: вводит предельные цены, ограничение продаж, повышает налоговые ставки и т.п.

Олигополия — это рыночная структура (или отрасль), в которой имеется небольшое число крупных фирм, производящих достаточное для удовлетворения спроса количество продукции. Крупные фирмы захватывают мощные позиции в передовых отраслях, рассчитывая на значительные прибыли на новых рынках продукции. Практически они превращаются в диверсифицированные концерны, которые стремятся к взаимодополняемости своих разноотраслевых предприятий, рассматривая свою компанию как взаимосвязанный "портфель бизнеса". Основопологающей чертой процесса диверсификации производства в таких компаниях является внутрифирменная передача технологии или нового товара для совершенно отличного от первоначального применения.

При отсутствии большой ценовой конкуренции среди предприятий олигопольной рыночной структуры главным средством становятся различные формы дифференциации продукта (разделка, упаковка, изготовление полуфабрикатов, продажа соответствующих компонентов в виде приправ, соусов, овощных добавок, рецептов приготовления и др.) > а также реклама.

В условиях олигополии фирмы вынуждены сотрудничать друг с другом, чтобы поддерживать прочный рынок и ограничивать появление на нем новых участников путем патентования продукции, контроля поставок сырья, организации рынка. Из перерабатывающих отраслей к олигополистической структуре можно отнести комбикормовую и мукомольную промышленность. Она характерна также для рынка сахара, некоторых молочных продуктов (сыров, масла, молочных консервов).

Таким образом, можно выделить следующие характерные признаки олигополии:

- в условиях олигополии на рынке меньше участников, чем при монополистической конкуренции, и они могут в определенной степени контролировать рынок;
- продукция на рынке близка к идентичным видам, однако продавцы стараются убедить покупателей, что имеются большие различия в ее качестве;
- появление в отрасли новых участников ограничено потребностями в капиталовложениях,

нуждами рыночной организации, контролем за патентами и сырьем со стороны участников сложившегося рынка.

Монополия представляет собой полную противоположность чистой конкуренции. В условиях монополии вместо множества мелких фирм и предприятий рынок обеспечивается продукцией, выпускаемой одной крупной фирмой, обладающей полным контролем над ценами. В то же время фирма-монополист, практически не испытывая конкуренции, не может установить очень высокую цену на свою продукцию, так как рискует остаться вообще без доходов из-за низкого спроса. В этом случае цена устанавливается на уровне, обеспечивающем наибольшую рентабельность.

Монопольные структуры функционируют обычно в тех отраслях, где имеет место конкуренция ресурсов и требуются крупные капиталовложения, а дублирование производств и распыление средств нецелесообразно. Монопольное положение таких предприятий или целых компаний может определяться также недостатком или полным отсутствием финансовых ресурсов на создание альтернативных производств, их высокой технологичностью и недоступностью для мелких фирм.

Монопольный рынок могут иметь семеноводческие предприятия, реализующие определенные сорта семян, или предприятия по селекции отдельных пород скота.

Таким образом, можно выделить следующие типичные признаки монопольной рыночной структуры:

- на рынке действует только одна фирма, которая влияет на цены, регулируя предложение;
- на рынке отсутствуют идентичные виды продукции;
- контролируя рынок сырья в своей отрасли, фирма-монополист не допускает появления новых производителей.

Отсутствие конкуренции на монополистическом рынке отрицательно сказывается на качестве продукции и услуг. Поэтому для обеспечения условий эффективного функционирования рынка государство принимает меры по ограничению монополистической деятельности хозяйствующих субъектов.

2 Антимонопольное регулирование рынка.

Смысл антимонопольного воздействия состоит в том, чтобы предотвратить изменение конкурентной сути самой структуры рынка и ее влияния на поведение субъектов. Сохранение конкурентных структур рынка предупреждает поведение субъектов, которое может приводить к последствиям, негативным для конкуренции.

При антимонопольном регулировании структуры рынка используется два основных инструмента:

- 1) контроль над слияниями и поглощениями, который нацелен на предварительное ограничение концентрации посредством выборочного запрета на некоторые виды слияний или связывающих договоров;
- 2) демополизация, которая представляет собой меру, направленную на уменьшение концентрации рынка в ответ на антиконкурентное поведение хозяйствующих субъектов.

Контроль над слияниями и поглощениями

Политика контроля над слияниями имеет большое значение для либерализации рынка. Антимонопольное наблюдение за структурой рынка заключается в контроле над сделками, ослабляющими независимость конкурирующих субъектов, создающими взаимную зависимость между продавцами или покупателями или иными способами, повышающими уровень рыночной концентрации. К ним обычно относятся слияния, приобретение контрольного пакета акций другого субъекта рынка, перераспределение активов и совместные предприятия. История показывает, что только Германия и США с самого начала активно вмешивались в рыночные структуры, требуя предварительного уведомления о слиянии и запрещая сделки между корпорациями, ведущие к

увеличению концентрации рынка. Остальные страны не прибегали к контролю над структурой рынка, исходя из предпосылки, что крупные экономические агенты наиболее конкурентоспособны на международных рынках. Однако в 80-х годах практически все они усилили свой надзор и контроль над рыночными структурами.

В США акцент в контроле над рыночной концентрацией смещен в сторону тщательного расследования горизонтальных слияний. При анализе их последствий не берется во внимание экономическая эффективность. Критериями для антимонопольного вмешательства в процесс слияния является вероятность ограничения конкуренции и/или усиления рыночной власти. Поэтому вертикальные слияния в США очень редко бывают объектом антимонопольного внимания. Их последствия оцениваются с учетом потенциальной конкуренции и экономической эффективности. В Германии контроль над слияниями направлен преимущественно на недопущение появления хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение на рынке. Эта концепция приводит к усилению контроля над вертикальными слияниями.

В антимонопольной практике многих стран требуется предварительное извещение антимонопольного органа о запланированном слиянии. Такой административный инструмент позволяет проанализировать слияния до их вступления в силу и вмешаться в них, если они создают угрозу усилению доминирующего положения или ограничения конкуренции. Предварительное извещение облегчает антимонопольный контроль и обходится дешевле, чем принятие мер после того, как слияние уже стало юридическим фактом. В практике некоторых стран используется и уведомительное извещение после заключения сделки.

Российское антимонопольное законодательство предусматривает как предварительное, так и уведомительное извещение антимонопольного органа. Государственный контроль над конкретными случаями экономической концентрации, которые могут привести к ограничению конкуренции на тех или иных товарных рынках, проводится в соответствии со статьями 17 и 18 Закона РФ «О конкуренции...». В основу механизма этого контроля положен принцип: государству не следует разрешать действия или совершать сделки, в результате которых произойдет изменение концентрации, позволяющее отдельным субъектам установить или усилить рыночную власть, и негативные антиконкурентные последствия которых не компенсируются положительным экономическим эффектом (например, за счет повышения конкурентоспособности на внутренних и международных рынках, занятости и других).

3 Ценообразование на продукты сельского хозяйства.

Цена - это количество денег, уплачиваемое за единицу товара.

В ценовом механизме следует выделять две взаимосвязанные части. Во-первых, это сами цены, их виды, структура, величина, динамика изменения. Во-вторых, ценообразование как способ установления новых цен и изменения действующих.

Основные виды цен на продукцию предприятий делится по ряду признаков.

По степени и способу регулирования различают:

Регулируемые цены. Их величина регулируется государственными органами. Однако регулирование в условиях рыночной экономики носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется путем воздействия на спрос и предложения (налоги, ограничения рентабельности и т.д.). Экономическое регулирование цен осуществляется через финансовую, кредитную, налоговую, бюджетную политику. Административное регулирование цен проводится на основе следующих методов:

- установление фиксированных цен и тарифов;
- установление предельных цен и тарифов;
- установление предельных коэффициентов изменения цен;
- установление предельного уровня рентабельности.

Фиксированные, твердые цены. Устанавливаются органами ценообразования или другими

государственными учреждениями в твердо выраженной денежной величине. Они назначаются по ограниченному кругу товаров. Предельная цена - это регулируемая цена, устанавливаемая по верхнему или нижнему пределу либо в виде интервальных цен. Предельные цены определяются и контролируются различными исполнительными органами и министерствами.

Договорные цены. Это цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцом и покупателем. При этом может оговариваться допустимость изменения закрепленных контрактов цен вследствие, например, инфляции, форс-мажорных обстоятельств, принятия новых законов.

Свободная цена - цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции. Освобождена от ценового вмешательства государства, формируется субъектом хозяйствования в соответствии с установленным порядком под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения.

В зависимости от сферы оборота выделяют внутренние цены предприятия и отпускные (оптовые) цены, по которым предприятия реализуют продукцию потребителям.

Внутренние цены используются для оборота средств внутри предприятий, являются основным инструментом внутрихозяйственных отношений. Они делятся на: внутрихозяйственные, внутрифирменные, трансфертные.

Оптовая цена выступает верхним пределом внутренней цены, определяется исходя из влияния как внутренних факторов, так и внешних, характеризующих конъюнктуру рынка. Отпускные цены на промышленную продукцию определяются предприятиями-изготовителями этой продукции. Оптовые цены устанавливаются на продукцию производственно-технического назначения. Отпускные - на товары народного потребления. Также, в зависимости от того, какой оборот совершает продукция, цены на материальную продукцию бывают: закупочные и розничные.

Закупочные цены устанавливают на сельскохозяйственную продукцию, которая реализуется колхозам, совхозам, населением, фермерскими хозяйствами государственным и коммерческим организациям.

Розничная цена - это фиксированная или свободная цена, используемая в расчетах с населением. По своей структуре она включает отпускную цену предприятия-изготовителя, оптовую надбавку, торговую надбавку. Устанавливаются на товары народного потребления и на некоторые виды продукции производственно-технического назначения, реализуемые населению.

На внешнем и внутреннем рынках сложилось множество цен на продукцию и услуги отечественного агропромышленного комплекса. Высшим их уровнем должны служить цены мирового рынка, которые призваны возмещать затраты на производство, заготовку и транспортировку продукции зарубежным покупателям с прибавлением минимально необходимой прибыли на всех этапах продвижения экспортируемых товаров. Такие цены формируются под влиянием спроса и предложения и регулируются монополистическими объединениями стран-экспортеров и импортеров.

На отечественном рынке высшим уровнем должны служить розничные цены, возмещающие производителям продукции издержки производства и прибыль, заготовителям и торговым предприятиям - торгово-заготовительные издержки и прибыль. Однако на практике розничные цены на отдельные социально значимые продукты первой необходимости могут устанавливаться государством на ниже закупочных, и разница возмещается за счет средств федерального и местных бюджетов, специальных централизованных фондов. Розничные цены устанавливаются на продукты, реализуемые в государственной розничной сети.

Экономически обоснованная **цена** на продукцию агропромышленного комплекса должна возмещать прежде всего общественно-необходимые затраты на производство и реализацию продукции при нормальном уровне интенсивности эффективности производства.

1.3 ЛЕКЦИЯ 3: РЫНОК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ АПК (1 ЧАС)

1.3.1 Вопросы лекции

1. Экономическая сущность инвестиций в АПК. Классификация инвестиций.
2. Прямые (реальные) инвестиции. Спрос на прямые инвестиции. Предложение прямых инвестиций. Инвестиционная стратегия и структурные сдвиги в АПК.
3. Факторы, влияющие на привлечение инвестиций в сельское хозяйство.

1.3.2 Краткое содержание вопросов

Экономическая сущность инвестиций в АПК. Классификация инвестиций.

Инвестиции в сфере АПК. Экономическая сущность инвестиций в АПК. Классификация инвестиций. Прямые (реальные) инвестиции. Спрос на прямые инвестиции. Предложение прямых инвестиций. Инвестиционная стратегия и структурные сдвиги в АПК. Инерционность и динамизм инвестирования.

Система кредитования сельского хозяйства и других сфер АПК. Виды кредитов. Краткосрочное и долгосрочное кредитование.

Развитие рынка ценных бумаг в сфере АПК. Виды ценных бумаг. Акции обыкновенные и привилегированные. Векселя. Агрооблигации. Опционы. Фьючерсные контракты. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг. Эмиссия ценных бумаг и стратегия инвестора. Фондовая биржа. Оптовая и розничная торговля ценными бумагами на внебиржевом рынке.

Роль государства и региональных администраций в финансовой поддержке сельского хозяйства и отраслей АПК. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий.

Институт финансово-экономической государственной поддержки производителя сельскохозяйственной продукции - правовое явление, свойственное всем капиталистическим странам с развитой экономикой (кроме Австралии и Новой Зеландии, где условия сельскохозяйственного производства оптимальны), которое получило особую значимость и масштабность в последние три десятилетия.

Сельскохозяйственное производство в мире, по сути, стало традиционно дотационным. Причины тому - технологические особенности данной отрасли экономики (высокая трудо- и энергоемкость, зависимость от природно-климатических и других условий), влекущие за собой низкую доходность (и даже убыточность) сельскохозяйственной деятельности, а также неизмеримо важная социально-экономическая значимость ее для всего человечества. Доля государственной поддержки в стоимости валовой продукции сельского хозяйства в США, Европейском союзе в целом до и после вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) составляла 25-50%, а в отдельных странах (Япония, Финляндия, Швейцария) достигала 70% и более.

Прямые (реальные) инвестиции. Спрос на прямые инвестиции. Предложение прямых инвестиций. Инвестиционная стратегия и структурные сдвиги в АПК.

Современный агропромышленный комплекс – это сложная организационная структура, состоявшая из множества взаимозависимых (интегрированных) отраслей, подотраслей и видов деятельности. Как организационная система, АПК характеризуется полноценными, целенаправленными и последовательными системными действиями по производству, заготовке, переработке, хранению и сбыту продовольственной продукции. С учетом отраслевых особенностей, применением различного рода ресурсов, а также методов и механизмов их функционирования, АПК использует множество специфических предметов, явлений и свойств. Если судить по указанным выше толкованиям, то полноценность хозяйственной системы АПК выражается в тесно взаимосвязанных отношениях совокупных сфер, кооперацией его участников, концентрацией капитала и предприятий на определенной территории.

Проводимые исследования показывают, что раскрытие сущностных явлений инвестиций в

АПК, попытка улучшения некоторых методологических аспектов и измерительных параметров данной категории представляет собой чрезвычайно широкую и сложную задачу, так как очень трудно дать единое определение понятия «инвестиции в АПК», обобщить параметры межотраслевого инвестирования и функционирования капитальных средств в едином контексте. Отсюда вытекает принципиально важное положение: чтобы получить более достоверную оценку инвестиций в АПК, необходимо раскрыть его сущности и содержание в межотраслевом ареале, определить полноценность методологии данной категории и выявить степень ее соответствия конкретным практическим задачам.

Данное обстоятельство дает основание сделать следующие основные выводы: первое, необходимо различить широкую и узкую трактовку инвестиций, последнее чаще всего характеризует инвестиции в основной капитал; второе, следует определить понятие «инвестиции», выявить сущностное сходство и функциональное различие категорий «инвестиционный процесс» и «инвестиционная деятельность» в АПК; третье, как одно из ключевых понятий, инвестиции в АПК до сих пор трактуются неоднозначно и это тесно связано как с отраслевыми функциональными особенностями, так и с различными природно-климатическими, экономическими и ресурсными характеристиками; четвертое, если инвестиции в АПК обладают многофункциональным характером, то их цель более конкретна – расширить спектр производственных накоплений, имеющих в своём составе более совершенные капитальные ценности и позволяющих увеличить ассортимент и обеспечить качество выпускаемой товарной продукции.

Расширение диапазона межотраслевой интеграции, применение различных видов капитальных средств требует улучшения ряда теоретико-методологических положений инвестиций в АПК. Так как в любой экономической системе с рыночной экономикой центральное место принадлежит инвестициям, именно они формируют материальную базу агропромышленных сфер и дают им исходный импульс. С этой точки зрения, инвестиции в АПК представляют собой историческую категорию репродукции и накопления капитала, способного обеспечить стабильность расширенного воспроизводства. Это не оставляет сомнений в необходимости периодического совершенствования методологических основ инвестиций в АПК, обогащения ряда её положений на основе знаний, навыков и производственного опыта, чем и определяется актуальность данного исследования.

Дискуссионные аспекты исследования инвестиций АПК позволяют выделить следующие научные основания, выполнение которых является обязательным: 1) изучение новых тенденций развития теории и практики об инвестициях; 2) освоение методологических положений о полном спектре диффузии субъектов и объектов инвестиционной деятельности; 3) определение цели и мотивации инвестиционных процессов в конкретных условиях и действиях; 4) учет общих, присущих для разновидностей инвестиций — характеристики вложений в процессах воспроизводства капитала; 5) раскрытие особенностей и механизмов переноса стоимости основного и оборотного капитала на новую произведенную продукцию. 6) выявление сути и принадлежности различных затрат – деление их на капитальные и некапитальные; 7) классификация различных последствий в процессах реализации инвестиционных проектов.

Как правило, периодическое совершенствование методологии инвестиций АПК влечет за собой множество новых изменений, и эти изменения отражаются на различных уровнях управления инвестициями, принимаемых решениях практических задачах.

Факторы, влияющие на привлечение инвестиций в сельское хозяйство.

В структуре капитальных вложений сельского хозяйства наибольший удельный вес занимают затраты на строительство объектов производственного и социального назначения, приобретение техники, транспортных средств. В зависимости от специализации хозяйства доля этих затрат существенно меняется. Так, в предприятиях, специализирующихся на производстве зерна значительный удельный вес занимают затраты на приобретение тракторов, комбайнов, специали-

зированных машин, а также вложений на строительство зернохранилищ, токов, складов и др. В хозяйствах с высоким удельным весом продукции животноводства в структуре товарной продукции, большие затраты капитальных вложений приходится на животноводческие постройки, продуктивный скот, емкости для хранения и приготовления кормов.

Особенностью капитальных вложений в сельское хозяйство является то, что эффект от них проявляется не сразу, в отличие от текущих вложений, а после их освоения и ввода в эксплуатацию. Если здание и сооружение, построенное в хозяйстве, невозможно эффективно использовать в сложившихся условиях, то для его изменения потребуется определенное время и значительные средства.

Инвестиции отличаются крупными размерами сумм, которые необходимы для строительства производственных объектов или для приобретения техники. Окупаемость капитальных вложений в сельское хозяйство очень низкая, а, следовательно, для принятия решения по конкретным инвестициям необходимо провести экономический анализ эффективности их использования. На инвестиции в сельском хозяйстве в рыночных условиях оказывают влияние ряд факторов. На одних из них товаропроизводитель может воздействовать, а другие - обусловлены внешними условиями и не зависят от предпринимателя.

К факторам, зависящим от товаропроизводителя относятся:

- урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота;
- выбор объекта первоочередных инвестиций;
- специализация и концентрация производства;
- технология производства основных видов продукции сельского хозяйства;
- характер инвестиций: долгосрочные, краткосрочные;
- уровень производительности труда и себестоимость производства.

На данные факторы предприниматель может воздействовать в течение производственного процесса или планировать производство продукции и инвестиций на ближайшую перспективу. Однако при инвестициях имеется ряд факторов, которые не зависят от товаропроизводителей. Среди них такие как:

- цены на сельскохозяйственную продукцию и продукцию промышленного производства;
- процентная ставка на кредит;
- налоговые ставки на прибыль;
- инфляционные процессы;
- сезонность производства сельскохозяйственной продукции;
- спрос на продукцию с учетом соотношения цен;
- обязательные поставки сельскохозяйственной продукции (квотирование производства);
- мировые цены на продукцию.

1.4 ЛЕКЦИЯ 4: РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (1 ЧАС)

1.4.1 Вопросы лекции

1. Предложение и спрос на факторы производства для сельского хозяйства.
2. Рынок земли.
3. Рынок материально-технических ресурсов и технологий.
4. Рынок финансовых ресурсов АПК.

1.4.2 Краткое содержание вопросов

Предложение и спрос на факторы производства для сельского хозяйства.

Понятие и спрос на факторы производства. Продукция в сельском хозяйстве создается всеми факторами производства: землей, трудом, капиталом.

Одни из них оказывают существенное влияние на формирование потребительной стоимо-

сти, а другие на создание стоимости товара. Факторы в процессе производства взаимодействуют друг с другом, замещают друг друга, Повышая эффективность в целом.

Для нормального функционирования процесса производства предприятия должно иметь все необходимые факторы производства и в достаточном количестве. Следовательно, наряду с рынком потребительских товаров, существует также рынок факторов производства, которые поступают в рыночный оборот. Рынок факторов производства представляет собой сферу товарного оборота таких ресурсов хозяйственной деятельности, как земля, трудовые и капитально-технические ресурсы. Рынки факторов производства можно сгруппировать по важнейшим видам ресурсов и подразделить на рынок земли, рынок труда, рынок капитала. Товары производственного назначения многочисленны и под влиянием научно-технического прогресса постоянно изменяются и обновляются. Рынки факторов производства тесным образом переплетаются и взаимодействуют с рынком денег и ценных бумаг. Последние опосредствуют движение факторов производства в каналах обращения. Рынки факторов производства регулируются экономической политикой государства. В первую очередь необходимым является законодательное регулирование рыночного оборота земельных и трудовых ресурсов, которые представляют собой особую социальную ценность. Рынки земли и труда не должны истощать богатство нации. Государство должно стимулировать развитие производства и законодательно и экономически смягчать негативные тенденции рыночного оборота товаров производственного назначения.

Экономическая конкуренция между товаропроизводителями ведет к наиболее эффективному использованию ограниченных ресурсов общества. Конкуренция при помощи установления цен на факторы производства распределяет ресурсы между предприятиями таким образом, чтобы максимально удовлетворять потребности членов общества. При этом ресурсы должны распределяться между предприятиями и отраслями с учетом обеспечения выпуска необходимого ассортимента товаров для удовлетворения общественных потребностей. Это эффективность распределения ресурсов. Другое требование использования ресурсов состоит в том, чтобы каждый товар производился с наименьшими издержками производства. Это соответствует производственной эффективности.

Спрос на факторы производства имеет экономическую специфику. Она состоит в том, что ресурсы удовлетворяют потребности людей не в прямом смысле, а косвенно, через производство товаров и услуг. Спрос на конкретный вид факторов производства может возрастать или снижаться в зависимости от спроса на потребительские товары, созданные при помощи данных факторов производства.

Спрос на факторы производства зависит от уровня цен не только на данный ресурс, но и на все остальные сопряженные с ним факторы производства. Эластичность спроса на каждый фактор производства изменяется в зависимости от:

- уровня доходов предпринимателя и спроса на производимую продукцию;
- возможностей взаимозамещения применяемых экономических ресурсов;
- наличия рынков взаимозаменяемых факторов производства;
- стремления товаропроизводителей к освоению новых технологий, к внедрению инноваций и достижений научно-технического прогресса.

Предложение факторов производства. На рынке в условиях конкуренции цены на факторы производства формируются под влиянием спроса и предложения. Предложение факторов производства - это их количество, которое может быть представлено на рынке по существующим в данный момент ценам. На рынке факторов производства спрос порождает предложение экономических ресурсов. В этом отношении рынки факторов производства не отличаются от рынков потребительских товаров и услуг. Наряду с этим рынки факторов производства имеют и свои особенности. Они сводятся к тому, что предложение зависит от специфики каждого фактора производства и обусловлено как ограниченностью, так и редкостью экономических ресурсов.

Предложение ресурсов ограничено по сравнению с потребностью товаропроизводителей в них для производства необходимых товаров и услуг. Если бы факторы производства были бы бесплатными, то предложение экономических ресурсов не было бы ограниченным. Следовательно, ненужными были бы рынки конкретных товаров.

В действительности же при ограниченности экономических ресурсов предложение их на рынке вызывает определенный интерес у товаропроизводителей.

Предложение каждого фактора производства на рынке имеет различную эластичность. Так, предложение на рынке земли является не эластичным, ибо размеры ее четко определены, а площади земли практически не изменяются.

Альтернативного экономического ресурса, который мог бы заменить землю, не существует. Земля в сельском хозяйстве является невозпроизводимым экономическим ресурсом.

В то же время предложение на рынке ресурсов сырья оказывается более эластичным, поскольку имеются альтернативные, взаимозаменяемые виды сырья и материалов. Запасы полезных ископаемых и природного сырья все-ми ограничены, а многие из них и не воспроизводимые, а следовательно, без заменителей ресурсов рынок был бы не эластичен.

Трудовые ресурсы в каждый момент также являются ограниченными, фиксированными и относительно медленно изменяющимися. Эластичность предложения рабочей силы может быть повышена за счет более полной занятости трудовых ресурсов, снижения безработицы, совершенствования производственных процессов.

1 Рынок земли.

Понятие рынка земли и правовые нормы его регулирования. Характеристика земли как объекта рынка. Особенности земли как товара. Спрос на землю и предложение земли. Причины дисбаланса между спросом и предложением земли.

Современное состояние рынка земли. Земельный оборот. Рынок арендных платежей. Залог земли. Цена земли и ставки ипотечного кредита. Преимущества и недостатки аренды земли. Преимущества и недостатки частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения. Государственное регулирование рынка земли. Земельный кодекс.

Формирование цены и плата за землю. Цена земли. Формы платы за землю; земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли. Земельная рента и особенности ее проявления в условиях рынка. Виды ренты. Методика определения рентных платежей. Налогообложение сделок с землей. Компенсационные платежи. Штрафные платежи. Стимулирующие выплаты.

На основании «Земельного кодекса РФ» принятого 25.10.2001г. все земли РФ по целевому назначению подразделяются на следующие категории: земли сельскохозяйственного назначения;

1. земли поселений;
2. земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
3. земли особо охраняемых территорий и объектов;(как вы думаете что это за территории и объекты?)
4. земли лесного фонда;
5. земли водного фонда;
6. земли запаса.

Земли используются в соответствии с установленным для них целевым назначением.

По данным государственного земельного кадастра земельный фонд России составляет 1 млрд. 709 млн. 800 тыс. га., или 17 млн. 98 тыс. км. кв. На 2014 г. Земли сельскохозяйственного назначения занимают 440,1 млн. га (25,8 %), из них сельскохозяйственные угодья – 197,6 млн.га (11,6%), в том числе пашня – 120,9 млн.га (6,7%).

Низкие показатели сельскохозяйственной освоенности и распаханности земель связаны с

неблагоприятными природными и климатическими условиями большей части территории страны; 60% территории РФ находится в зоне вечной мерзлоты; более 80% территории находится в зоне рискованного земледелия.

Чтобы представить общую картину структуры земельного фонда РФ необходимо отметить:

На долю земель лесного фонда приходится 1 млрд. 59 млн. 800 тыс. га или 61,9% от всего земельного фонда. (Площадь РФ непосредственно покрытая лесами составляет 44% от всего земельного фонда).

На долю земель поселений приходится 18 млн. 600 тыс. га или 1.1% от всего земельного фонда.

Основными землепользователями в РФ являются сельскохозяйственные предприятия, на их долю приходится около 80% земель сельскохозяйственного назначения.

Земля как товар имеет ряд особенностей:

1. Земля как природное тело не имеет общепринятой стоимостной основы. Её стоимость условна, иррациональна и определяется затратами на её первоначальное освоение а также последующее использование, включая стоимость расположенных на данном участке строений и сооружений и сроков их окупаемости. Однако при всей важности этих затрат решающим фактором ценообразования зачастую становится местоположение земельных участков. Например, рыночная цена подзолистых земель Подмоскovie в сотни раз превышает цену тучных черноземов, расположенных в глубинных районах страны независимо от различий природного потенциала и сроков окупаемости капитальных вложений в землю.

2. С ростом промышленности и населения в крупных поселениях возрастает абсолютная ценность земли как всеобщей территориальной базы жизнедеятельности человека и общества. Поэтому земля становится надежной сферой долговременного вложения капитала, что обуславливает рост её цены в густонаселенных районах и мегаполисах. В регионах с низкой плотностью населения и избытком свободной земли полноценный земельный рынок объективно затруднен из-за ограниченного платежеспособного спроса.

Государственный земельный кадастр ведется в целях обеспечения рационального использования и охраны земель, защиты прав собственников земли, землепользователей и арендаторов, создания объективной основы для установления цены земли, земельного налога, арендной платы.

Сведения о земельных участках отражаются в государственной кадастровой книге земель.

На слайде в качестве примера приведен кадастровый план земельного участка. В данном плане отражены следующие сведения – кадастровый номер земельного участка (в Оренбургской области он начинается на 56), местоположение, категория земель, разрешенное использование, площадь, кадастровая стоимость, правообладатель, вид права.

Оценка земель сельскохозяйственного назначения, как фактора производства, по качеству включает понятие *кадастровая стоимость*. Данный показатель характеризует стоимость земельного участка определенного качества и местоположения исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости.

Необходимость расчета кадастровой стоимости земельных участков обусловлена еще и тем, что с 1 января 2006 г. Исчисление земельного налога проводится на основании кадастровой стоимости земельного участка, в процентах от нее.

Для определения кадастровой стоимости земельного участка занятого с/х угодьями используются следующие показатели: 1. Показатель плодородия почв – *балл бонитета*. Оценка земли осуществляется посредством бонитировки.

Бонитировка проводится по 3 признакам.

2. Показатель Индекс технологических свойств с/х угодий. Технологические свойства с/х угодий рассчитываются с учетом :

энергоемкости почв (измеряемой сопротивлением почвообрабатывающим орудиям);

рельефа; каменистости; контурности; удаленности полей и фермерских участков от хозяйственного центра.

3. Показатель местоположения земельного участка – характеризуется показателем эквивалентного расстояния по удаленности от пунктов реализации продукции и баз снабжения материально – техническими ресурсами, объемов и классов грузов и качества дорог.

4. Показатель расчетный рентный доход с 1 га сельскохозяйственных угодий. Определение расчетного рентного дохода с 1 га сельскохозяйственных угодий в границах субъекта Российской Федерации осуществляется в следующей последовательности:

рассчитывается дифференциальный рентный доход с 1 га сельскохозяйственных угодий в границах субъекта Российской Федерации вычитанием из стоимости валовой продукции цены ее производства;

устанавливается единый для субъектов Российской Федерации абсолютный рентный доход в размере 1% от стоимости валовой продукции с 1 га сельскохозяйственных угодий в среднем по Российской Федерации;

определяется расчетный рентный доход с 1 га сельскохозяйственных угодий в границах субъекта Российской Федерации путем суммирования дифференциального и абсолютного рентных доходов.

Показатель кадастровой стоимости с/х угодий в границах административных районов определяется умножением расчетного рентного дохода с 1 га с/х угодий на срок капитализации, равный 33 годам. Т.е. через 33 года покупатель получит назад инвестиционный капитал на покупку земли.

В Оренбургской области в соответствии с постановлениями Правительства РФ «О государственной кадастровой оценке земель», «Об утверждении правил проведения государственной кадастровой оценки земель» проведена государственная кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий области.

3 Рынок материально-технических ресурсов и технологий

Понятие экономических ресурсов. Виды и классификация ресурсов. Спрос на сельскохозяйственные машины и оборудование. Предложение материально-технических ресурсов. Формирование рынка материально-технических ресурсов и его современное состояние. Абсолютное подорожание и относительное удешевление техники. Оптовые и розничные цены на сельскохозяйственную технику. Технологические производственные инновации. Сервисное технологическое обслуживание.

Понятие лизинга и рынка лизинговых услуг. Виды лизинга: групповой, действительный, с полным набором услуг, «типа продажи», генеральный, чистый, контрактный наем, прямой, косвенный. Зарубежный опыт функционирования рынка лизинговых услуг. Лизинг как метод инвестирования в российской практике. Существующая законодательная база. Договор лизинга и требования к его оформлению. Лизинговые платежи.

Минеральные удобрения и средства защиты растений и животных. Конъюнктура рынка. Стандарты. Сезонные, региональные, ассортиментные колебания цен. Корма и семена. Спрос и предложение на них. Формирование цены и принципы ее колебаний. Методы ценового стимулирования потребителей кормов. Государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий в приобретении кормов промышленного производства.

4 Рынок финансовых ресурсов АПК

Инвестиции в сфере АПК. Экономическая сущность инвестиций в АПК. Классификация инвестиций. Прямые (реальные) инвестиции. Спрос на прямые инвестиции. Предложение прямых инвестиций. Инвестиционная стратегия и структурные сдвиги в АПК. Инерционность и динамизм инвестирования.

Система кредитования сельского хозяйства и других сфер АПК. Виды кредитов. Кратко-

срочное и долгосрочное кредитование.

Развитие рынка ценных бумаг в сфере АПК. Виды ценных бумаг. Акции обыкновенные и привилегированные. Векселя. Агрооблигации. Опционы. Фьючерсные контракты. Первичный и вторичный рынок ценных бумаг. Эмиссия ценных бумаг и стратегия инвестора. Фондовая биржа. Оптовая и розничная торговля ценными бумагами на внебиржевом рынке.

Роль государства и региональных администраций в финансовой поддержке сельского хозяйства и отраслей АПК. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий.

Институт финансово-экономической государственной поддержки производителя сельскохозяйственной продукции - правовое явление, свойственное всем капиталистическим странам с развитой экономикой (кроме Австралии и Новой Зеландии, где условия сельскохозяйственного производства оптимальны), которое получило особую значимость и масштабность в последние три десятилетия.

Сельскохозяйственное производство в мире, по сути, стало традиционно дотационным. Причины тому - технологические особенности данной отрасли экономики (высокая трудо- и энергоемкость, зависимость от природно-климатических и других условий), влекущие за собой низкую доходность (и даже убыточность) сельскохозяйственной деятельности, а также неизмеримо важная социально-экономическая значимость ее для всего человечества. Доля государственной поддержки в стоимости валовой продукции сельского хозяйства в США, Европейском союзе в целом до и после вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) составляла 25-50%, а в отдельных странах (Япония, Финляндия, Швейцария) достигала 70% и более.

1.5 ЛЕКЦИЯ 5: СБЫТ АГРАРНЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (1 час)

1.5.1 Вопросы лекции

1. Понятие и пути сбыта сельскохозяйственной продукции.
2. Функции сектора сбыта.
3. Организации по сбыту аграрных продуктов.

1.5.2 Краткое содержание вопросов

1 Понятие и пути сбыта сельскохозяйственной продукции.

Сбыт аграрных продуктов представляет собой систему отношений по формированию и направлению потока товаров и услуг, способствующих продвижению продуктов от производителя к потребителю. Сбыт начинается тогда, когда товар или услуга готовы к продаже или поставке, а заканчивается, когда конечный потребитель получает товар. В силу того что товаропроизводители и потребители находятся на расстоянии, в пространстве и во времени, товары проходят несколько промежуточных звеньев.

Система сбыта сельскохозяйственной продукции является составной частью системы маркетинга АПК. Последняя включает в себя маркетинговую инфраструктуру, систему маркетинговых исследований, а также систему управления маркетингом. Маркетинговая инфраструктура — это система сбыта, отрасли, ее обеспечивающие, и система маркетинговых коммуникаций.

Систему сбыта можно рассматривать на разных уровнях: товаропроизводителя (микроуровень), региона или отрасли, аграрного сектора народного хозяйства.

Анализ системы сбыта позволяет выделить следующие основные ее функции: обмена, физические, обеспечивающие.

К функции обмена относятся закупки и продажи; к физическим — хранение, транспортировка, подработка и переработка продукции; к обеспечивающим — стандартизация, финансирование, допущение риска, прогноз сбыта.

Функции кооперативного сбыта крестьянских хозяйств в свое время были подробно рассмотрены А. В. Чаяновым. Его классификация включает: прием товара; его экспертизу и оценку; залог и выдачу ссуд; сортировку; обработку, упаковку; формирование торговых партий; калькуляцию продажных цен; хранение; кооперативный сбыт, соединенный с переработкой; предложение товара покупателям; заключение сделок; расчет с покупателями; расчет с крестьянами; ревизионную, инструкторскую и агрономическую работу в кооперации по сбыту и т. д.

Организационно-управленческий анализ позволяет описать функции агентов, организаций, предпринимательских структур, осуществляющих сбыт. Выделяют следующих посредников, выполняющих функции сбыта сельскохозяйственных товаропроизводителей.

1. Торговые посредники: розничные и оптовые торговцы.
2. Агентские посредники: брокеры, комиссионеры.
3. Биржевые посредники.
4. Переработчики и изготовители.
5. Обеспечивающие организации (торговые ассоциации, биржи и т. д.).

Эффективность сбыта сельскохозяйственной продукции определяет, насколько сельское хозяйство интегрировано в общественное разделение труда. При прочих равных условиях от организации сбытового сектора также зависит, какие цены производителя и потребителя формируются при данном предложении и данном спросе на аграрные товары. В развитых странах сфера сбыта продовольственной продукции сильно развита и регулируется законами рынка.

Сельскохозяйственный рынок — это место сбыта сельскохозяйственных товаров и услуг предприятия. Он объединяет реальных и потенциальных потребителей, предлагаемые предприятиями товары и услуги. Росту эффективности в сельском хозяйстве и в сфере сбыта аграрных продуктов могут содействовать государственные мероприятия по регулированию сельскохозяйственных рынков.

Развитие специализации и внедрение новых технологий производства приводят к нескольким тенденциям в сбыте продукции:

- возрастает потребность в транспортировке, хранении и глубокой переработке; расходы по сбыту составляют все большую часть конечной продажной цены продукта;
- концентрация производства ведет, с одной стороны, к увеличению его объемов (количества продукции) и к снижению цены за единицу произведенной продукции, а с другой — к отдалению производства от мест потребления, что увеличивает расходы связанные со сбытом;
- усиливается вредное воздействие на природу и окружающую среду.

Каналы сбыта сельскохозяйственной продукции

У сельскохозяйственного товаропроизводителя есть выбор путей реализации своих товаров. Если он продает продукты прямо потребителю, он может получить хорошую цену, но должен тратить время и прикладывать усилия (вложить труд) для их сбыта, одновременно осуществлять производство на предприятии. Другой путь продукта — «от ворот фермы»: его покупают посредники, которые выполняют функции хранения, транспортировки, подработки и переработки, упаковки в нужное время и в нужном потребителю месте.

В аграрном секторе потребители могут иметь прямой контакт с товаропроизводителями. Сбыт в данном случае осуществляется путем соглашений о ценах и условиях поставки.

Сельскохозяйственные товаропроизводители могут продавать полученные непосредственно с фермы молочные продукты, яйца, фрукты и овощи. Определенную роль в продаже фруктов и овощей играет система, при которой потребитель сам собирает покупаемую им продукцию непосредственно в поле или в саду. Целесообразность применения таких форм продажи зависит от близости к ферме крупных городов с населением, пользующимся автомобилями или общественным транспортом. Эти формы продажи могут обеспечить дополнительную занятость и дать дополнительный доход членам крестьянской семьи, особенно если в хозяйстве производятся час-

тичная обработка и упаковка продукции. В целом прямые продажи составляют небольшую долю от всех продаж сельскохозяйственной продукции.

Как правило, отдельный аграрный продукт не имеет специфического пути реализации. С народнохозяйственной точки зрения необходимо выбрать такой путь продвижения продукта к потребителю, который ведет к минимальным транзакционным издержкам.

Под транзакционными издержками следует понимать издержки, которые возникают не в результате производства товаров, а в результате их перемещения в сфере обращения. Они формируются при обмене услугами. Но так как уровень транзакционных издержек не всегда может быть определен заранее и зависит от особенностей продукта, технологического процесса, рыночной информационной проницаемости, а также поведения партнеров по обмену, то, как правило, имеются альтернативные пути сбыта сельскохозяйственной продукции. На их выбор влияют следующие факторы.

1. Физические свойства аграрного сырья и готовых продуктов питания. Отдельные продукты, например яйца, картофель, овощи и фрукты, потребители покупают преимущественно в непереработанном виде. Эти продукты лучше всего подходят для прямого сбыта конечному потребителю. Другие продукты, например сахарную свеклу или зерновые, домашние хозяйства, как правило, покупают в предварительно переработанном виде. У сельского товаропроизводителя есть возможность прямого сбыта продукции заготовительным торговым организациям или же сбыта через посредников (предприятия перерабатывающей промышленности). Заготовительные торговые организации включаются в промежуток между производством сырья и конечным потреблением в том случае, если должны выполняться специфические функции по хранению продукции или сохранению ее специальных качеств.

Играют роль предпочтения и степень целесообразности затрат потребителя. К примеру, прямой сбыт картофеля в течение времени ограничен тем, что потребители хотели бы быстрее переходить на ранний картофель, и тем, что у них нет возможности хранить картофель предыдущего урожая в большом количестве. Функции по хранению картофеля принимают на себя заготовительные организации.

Предпочтения потребителей имеют большое значение при сбыте экологически чистой продукции. Здесь особое значение имеет доверие покупателя. При прямом сбыте атмосфера доверия создается легче, чем при массовой продаже.

2 Функции сектора сбыта.

В рамках народнохозяйственного разделения труда сбытовой сектор принимает на себя определенные функции.

1. Заготовительные функции. Сектор сбыта путем изменения аграрного сырья по форме, в пространстве и во времени делает его готовым к потреблению. Изменения по форме наступают в результате переработки, стандартизации и упаковки товаров; изменения в пространстве — следствие пространственного разделения производителей и потребителей; изменения во времени — из-за разрыва между моментом покупки аграрного продукта и моментом продажи готовых к потреблению товаров. Разница во времени особенно выражена в сезонных аграрных продуктах и продуктах, которые могут храниться больше года.

2. Функции обмена. Сектор сбыта может снижать затраты как производителя, так и потребителя путем информирования о товарах и ценах, например, через информационную рекламу и стандартизацию продуктов. Функции обмена будут выполнены лишь в том случае, если товары в любое время и во всех местах сбыта

могут удовлетворять покупательский спрос. Это требует формирования соответствующего ассортимента продукции.

При реализации функции обмена величина общехозяйственных затрат должна стремиться к минимуму, что означает минимизацию общих затрат обмена товарами, которые должны нести

производители, торговля и потребитель.

3. Функции снижения транзакционных затрат. Перед сектором сбыта стоит задача содействия уменьшению затрат на поиски партнера по рынку. У производителя определенного аграрного продукта могут возникать высокие транзакционные затраты, если он сам должен искать конечного потребителя. Включение в цепь товародвижения сектора сбыта (например, создание организаций по сбыту) облегчает сельскому товаропроизводителю процесс продажи продукции.

На снижение транзакционных затрат влияют следующие факторы.

Наличие информационных рынков. Возможность быстро и дешево получить информацию при прочих равных условиях определяется наличием систем коммуникаций в народном и международном хозяйстве. Если в стране плохо действует телефонная сеть, торговля развивается медленно и неэффективно. Применение современных систем передачи информации содействует снижению транзакционных затрат.

Возможность свободного перемещения в экономическом пространстве. При торговле между странами и регионами транзакционные затраты зависят от длительности поездок и возможности ехать тогда, когда это необходимо. Поездки могут быть необходимы для осмотра товара или установления деловых отношений. С образованием внутреннего рынка снижаются транспортные затраты и развивается торговля.

Развитое законодательство. Если правовая система недостаточно разработана, возрастает риск, возникающий в процессе обмена. В результате этого транзакция между хозяйствующими субъектами не всегда приводит к удовлетворительным результатам.

Выбор путей сбыта. Если переработчики сельскохозяйственной продукции не имеют возможности получать необходимое количество однородного сырья желаемого качества и в желаемое время, то обмен продукцией через рынок может происходить с высокими транзакционными затратами. В этих случаях перерабатывающие предприятия стремятся заключать с производителями сельскохозяйственной продукции договоры на ее поставку и сельскохозяйственные товаропроизводители также заинтересованы в подобных формах вертикальной интеграции.

Если речь идет о гомогенных (однородных) продуктах, свойства которых могут быть описаны при помощи стандартов, транзакционные затраты будут низкими: в этом случае продавцу легче сменить п. торгового партнера без высоких затрат. Влияние покупательского спроса здесь менее значимо, чем в отношении негетогенных (неоднородных) товаров, при которых смена торгового партнера может быть связана с повышенным риском и затратами.

4. Страхование рисков и ограничение мобильности капитала. Как правило, торговля обеспечивает покупку товара в один момент Времени, а продажу его — в более поздние сроки. Так как ко времен и его покупки цены продажи неизвестны, то приобретение товара сопряжено с определенным риском. Одновременно происходит связывание капитала. Следовательно, сектор сбыта берет на себя функции страхования рисков и ограничения мобильности капитала.

Развитие производственно-сбытовой сферы невозможно без дальнейшей экологизации АПК, что позволяет улучшить использование сельскохозяйственного сырья, ликвидировать его потери, Повысить качество продукции. Развитие инфраструктуры сбыта (пороги, хранилища и т.д.) и перерабатывающих отраслей промышленности (пищевой и легкой) имеет важное значение для стабилизации экологической ситуации и решения продовольственной проблемы.

3 Организации по сбыту аграрных продуктов.

Высокие затраты на поиск партнера на рынке возникают в том случае, если каждый потенциальный продавец товара ищет потенциального покупателя. Сбытовые организации позволяют уменьшить эти затраты.

На рынке аграрных продуктов различают следующие сбытовые организации.

Товарные биржи. На товарных биржах обмениваются аграрные продукты, которые перед заключением договора о покупке не представляются в натуральной форме, а продаются по образ-

цам и стандартам. Благодаря точному описанию они рассматриваются как гомогенные (то есть однородные и представительные). Согласно договору свойства товаров заранее известны партнерам по рынку. На товарных биржах продают только такие аграрные продукты, которые могут быть стандартизированы. В частности, это зерновые, бобы сои, сахар, хлопок, кофе, чай и др.

При срочных сделках торговля осуществляется по контрактам. Продавцам и покупателям через товарную биржу предлагают заключать договоры, которые содержат обязательства по поставке либо по приемке продукции в будущем. В них фиксируется объем Поставок на момент заключения договора, а также цены, которые должны выплачиваться в процессе его выполнения.

Аукционы, оптовые и недельные рынки. Эти сбытовые организации продают аграрные продукты, качество которых, как правило, не может быть стандартизировано, поэтому покупателю необходим осмотр продукта.

На аукционах торгуют преимущественно товарами, каждый из которых индивидуально оценивается, например породным скотом, скаковыми лошадьми или пушниной. Это могут быть также скоропортящиеся продукты: плоды, овощи, рыба.

Оптовые рынки представляют собой торговые организации в центрах потребления (оптовые рынки распределения) или в центрах производства (оптовые рынки производителя). На оптовых рынках продают мясо, плоды и овощи, яйца, цветы, рыбу и др.

1.6 ЛЕКЦИЯ 6: МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (1 ЧАС)

1.6.1 Вопросы лекции

1. Необходимость государственного регулирования сельскохозяйственных рынков.
2. Формы и методы государственного регулирования рынка в сельском хозяйстве.
3. Опыт государственного регулирования сельского хозяйства в странах с развитой экономикой.

1.6.2 Краткое содержание вопросов

1 Необходимость государственного регулирования сельскохозяйственных рынков.

Аграрный сектор — это не только производство и сфера применения труда, но и среда обитания значительной части населения. Уровень сельскохозяйственного производства напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности любой страны. Более отсталое в плане развития производительных сил сельское хозяйство является относительно статичной отраслью и медленнее, чем другие, приспосабливается к меняющимся экономическим и технологическим условиям.

С учетом этих обстоятельств в большинстве развитых стран действуют имеющие длительную историю системы государственного регулирования. Хотя есть существенные различия между странами в применении конкретных мер, все они в основном преследуют следующие цели: поддержка стабильной экономической ситуации в сельском хозяйстве, рыночной конъюнктуры и определенного уровня доходности отрасли, предотвращение нежелательных миграционных процессов, обеспечение продовольственной безопасности, ограничение избыточного производства, помощь в адаптации населения к новым условиям, защита внутреннего рынка, гарантия конкурентоспособного участия национальных товаропроизводителей в международном разделении труда и т. д.

Реализация этих мер требует значительных бюджетных затрат и расходов потребителей за счет более высоких цен. При этом наиболее широко применяются следующие механизмы регулирования: гарантированная скупка излишков продукции по минимальным ценам, закупочные и товарные интервенции на рынке продовольствия, специфические формы льготного кредитования, таможенное регулирование и т. д.

В развитых странах применение мер государственного регулирования на аграрном рынке имеет, как и в России, множество оппонентов среди ученых, правительственных чиновников,

парламентариев, выражающих недовольство вмешательством государства в действие рыночных законов и высокой стоимостью соответствующих мер. Тем не менее механизмы государственного вмешательства в экономику существуют, постоянно совершенствуются как абсолютно необходимые в рыночных условиях

Представляет интерес опыт регулирования сельского хозяйства в США. Как и в большинстве развитых стран, здесь программы поддержки фермеров осуществляются по каналам Министерства сельского хозяйства. Их реализация направлена на обеспечение стабильности или роста цен на продукцию сельского хозяйства и доходов фермеров. Программы поддержки предусматривают меры по контролю за уровнем цен, объемами производства, прямые выплаты фермерам, субсидирование экспорта, а также другие формы косвенного субсидирования фермерских хозяйств.

К числу основных товаров, для которых существуют программы поддержки американского правительства, относятся пшеница, кормовые зерновые, хлопок, сахар, молочные продукты, табак, арахис. Каждая программа поддержки имеет отличительные особенности. Наиболее основательно разработаны программы поддержки для зерновых культур, в частности пшеницы и кормовых зерновых.

Для участия в программах фермеры должны принять определенные правила игры. В частности, программа поддержки производства зерна предусматривает установление правительством минимальных цен на продукцию фермеров, но при этом площади, используемые ими под соответствующие культуры, должны быть ограничены. После сбора урожая правительство ссужает фермерам деньги под залог собранного зерна. Фиксированная величина средств выдается в кредит за каждую единицу физического объема продукции, этот удельный показатель ссуды называется залоговой ставкой. Она, по существу, фиксирует минимальную рыночную цену товара. Если рыночная цена превышает залоговую ставку, фермеры могут продавать свою продукцию по этой цене, а затем должны погасить ссуду с процентами. Если рыночная цена падает ниже уровня залоговой ставки, фермеры могут передать все собранное зерно в распоряжение правительства в качестве погашения ссуды. Правительство может также устанавливать так называемую целевую цену на уровне, превышающем залоговую ставку. В этом случае оно выплачивает фермерам за каждую единицу продукции стоимость, равную разнице между целевой ценой и либо залоговой ставкой, либо рыночной ценой (в зависимости от того, какая из них выше).

2 Формы и методы государственного регулирования рынка в сельском хозяйстве

В настоящее время происходит модификация методов и форм государственного регулирования аграрной экономики как по субъектам и объектам, так и по уровню государственного регулирования. Эти тенденции характерны не только для стран, недавно ставших на путь рыночных реформ, но и для стран с развитой рыночной экономикой.

Принципиальные меры государственного воздействия в АПК России могли быть похожими на применяемые в развитых странах. Однако бюджетные проблемы, а также ошибки, допущенные в ходе реформирования экономики, поставили Россию перед необходимостью разработки более гибких механизмов. При этом важнейшими элементами системы государственного регулирования должны стать меры:

- по поддержанию общего уровня доходности в отрасли через оказание государственной поддержки селу и стимулирование платежеспособного спроса;

- антимонопольному регулированию и регулированию пропорций внутри отраслевого и межотраслевого обмена, повышению конкурентного потенциала отрасли, устранению диспаритета в отношениях между сельским хозяйством и другими отраслями экономики;

- внедрению современных технологий в сельскохозяйственное производство и АПК;

- содействию развитию рыночной инфраструктуры, формированию инфраструктуры федерального и продовольственных рынков;

поддержанию стабильной благоприятной конъюнктуры на рынке путем проведения государственных интервенций;

созданию механизма, обеспечивающего перераспределение и концентрацию земель сельскохозяйственного назначения у эффективно работающих предприятий;

обеспечению села доступными кредитами;

проведению политики разумного протекционизма и обеспечению отечественным товаропроизводителям условий для нормальной конкуренции с внешним рынком и т. д.

Закупочные и товарные интервенции на аграрных рынках. С целью стабилизации аграрного рынка государство может осуществлять закупочные (организация закупок или проведение залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией) и товарные (организация распродажи сельскохозяйственной продукции из федеральных или региональных продовольственных фондов) интервенции. Закупочные интервенции осуществляются в случае избытка на рынке сельскохозяйственной продукции, товарные — при ее дефиците. В обоих случаях преследуется одна цель — стабилизация рынка и поддержание цен на необходимом уровне.

Система страхования. Производство сельскохозяйственной продукции, особенно растениеводческой, связано с высокой степенью риска. Поэтому надежная система страхования играет огромную роль в стабилизации аграрного производства. В настоящее время при страховании урожая товаропроизводители за счет собственных средств уплачивают только половину страховых взносов, другая половина уплачивается за счет средств федерального бюджета. При этом Правительство России дифференцирует размеры уплаты страховых взносов за счет средств федерального бюджета как по сельскохозяйственным культурам, так и по регионам.

3. ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

Аграрный сектор — это не только производство и сфера применения труда, но и среда обитания значительной части населения. Уровень сельскохозяйственного производства напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности любой страны. Более отсталое в плане развития производительных сил сельское хозяйство является относительно статичной отраслью и медленнее, чем другие, приспосабливается к меняющимся экономическим и технологическим условиям.

С учетом этих обстоятельств в большинстве развитых стран действуют имеющие длительную историю системы государственного регулирования. Хотя, есть существенные различия между странами в применении конкретных мер. Все они в основном преследуют следующие цели: поддержка стабильной экономической ситуации в сельском хозяйстве, рыночной конъюнктуры и определенного уровня доходности отрасли, предотвращение нежелательных миграционных процессов, обеспечение

продовольственной безопасности, ограничение избыточного производства, помощь в адаптации населения к новым условиям, защита внутреннего рынка, гарантия конкурентоспособного участия национальных товаропроизводителей в международном разделении труда и т. д.

Реализация этих мер требует значительных бюджетных затрат и расходов потребителей за счет более высоких цен. При этом наиболее широко применяются следующие механизмы регулирования: гарантированная скупка излишков продукции по минимальным ценам, закупочные и товарные интервенции на рынке продовольствия, специфические формы льготного кредитования, таможенное регулирование и т. д.

Во многих странах главное место среди форм протекционизма в сельском хозяйстве отводится различным механизмам поддержки аграрных цен: 75 % суммарного эквивалента субсидии производителям в странах ЕС; 87 — в Японии и около 50 % в США и Канаде. Доля прямых дотаций в суммарном

эквиваленте субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям составляет в Норвегии около 50 %, в

ЕС и США — 22—23 %. Доля других видов поддержки аграрного сектора (предоставление различных услуг, строительство объектов инфраструктуры и пр.) достигает 60 % в Австрии и более 40 % в Канаде.

Особо следует выделить Японию, где правительство регулирует около 20 % потребительских цен: на рис, пшеницу, мясо и молочные продукты, железнодорожный транспорт, теплоснабжение, водоснабжение, электроэнергию, газ, услуги образования и медицинского обслуживания. Вместе с тем по законодательству государство не имеет права устанавливать как монопольно высокие, так и монопольно низкие цены, что может ограничить рыночную конкуренцию.

Во Франции государство также регулирует 20 % цен, действует сеть государственных контролеров, но ним, осуществляется прямое регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию. В США

используется преимущественно косвенное регулирование (расширение федеральных закупок, рационализация налоговой, кредитно-денежной политики и др.). Прямое регулирование цен используется лишь в высокомонополизированных отраслях.

При разработке ценовой политики, оптимального сочетания государственного регулирования и саморегулирования цен важно ориентироваться на лучшие примеры из мирового опыта. Они показывают, что даже в странах с развитой рыночной экономикой под контролем государства находится большая часть цен на продукты питания. При этом применяются классические, проверенные практикой методы: установление фиксированных цен, контроль над ценами монополий и крупных производителей, фиксация границ изменения цен, создание условий для их понижения.

В развитых странах применение мер государственного регулирования на аграрном рынке имеет множество оппонентов среди ученых, правительственных чиновников, парламентариев, выражающих недовольство вмешательством государства в действие рыночных законов и высокой стоимостью соответствующих мер. Тем не менее, механизмы государственного вмешательства в экономику существуют, постоянно совершенствуются как абсолютно необходимые в рыночных условиях.

В настоящее время они несколько меняются в связи с ужесточением политики Всемирной торговой организации (ВТО), устанавливающей новые условия и ограничения в отношении государственного вмешательства в экономику.

Развивающиеся страны зачастую проводят сельскохозяйственную политику прямо противоположную той, которой придерживаются США и ЕС. Вместо субсидирования и поддержки товаропроизводителей они субсидируют потребителей. Такая политика в значительной степени объясняется сильным политическим влиянием потребителей и политической неустойчивостью правительств.

Можно выделить меры прямого и косвенного государственного регулирования. К мерам прямого государственного регулирования относится поддержка доходов сельхозпроизводителей, которая заключается в:

- прямых государственных компенсационных платежах;
- платежах при ущербе от стихийных бедствий;
- платежах за ущерб, связанный с реорганизацией производства (выплаты за сокращение посевных площадей, вынужденный забой скота и т.д.).

К мерам косвенного государственного регулирования АПК относятся:

1. Ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия;
2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества;
3. Содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государственных средств на разработку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции.
4. Содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства – субсидии на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений.

Таким образом, государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной

политики большинства развитых стран. При этом используется много экономических рычагов (платежи из бюджета, компенсации издержек производства, поддержка цен, субсидии на совершенствование производственной структуры, разработка и осуществление различных программ), действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования агропромышленного комплекса и формирования эффективной социально-производственной инфраструктуры в сельской местности.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Основные дидактические цели семинарских (практических) занятий - подтверждение изученных положений, проверка формул, расчётов; ознакомление с методикой проведения экспериментов, исследований. В ходе работы студенты вырабатывают умения наблюдать, сравнивать, сопоставлять, анализировать, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследования, пользоваться различными приёмами измерений, оформлять результаты в виде таблиц, схем, графиков, формирования у студентов профессиональных умений, необходимых для изучения последующих учебных дисциплин.

При отборе содержания по дисциплине руководствуются квалификационной характеристикой и перечнем профессиональных умений, которые должны быть сформированы у специалиста в процессе изучения данной дисциплины. Основой для определения полного перечня работ являются квалификационные требования к специалисту. Анализ Государственных требований и содержание учебной дисциплины позволяет выявить умения овладения, которыми возможно в ходе изучения учебного материала.

Таким образом, содержание составляют:

- изучение нормативных документов и справочных материалов, анализ производственной документации, выполнение заданий с их использованием;
- анализ производственных ситуаций, решение конкретных производственных, экономических, педагогических и других заданий, принятие управленческих решений;
- решение задач разного рода, расчёт и анализ различных показателей составление и анализ формул, уравнений, реакций, обработка результатов, многократных измерений;

Если содержание занятий является принципиально различным, то методика их проведения в значительной мере близка структура проведения в основном сводится к следующему:

- сообщение темы и цели работы;
- актуализация теоретических знаний, которые необходимы для рациональной работы,
- инструктаж по технике безопасности (по необходимости);
- ознакомление со способами фиксации полученных результатов;
- обобщение и систематизация полученных результатов (в виде таблиц, графиков и т.д.);
- подведение итогов занятия.

Эффективность занятий зависит в значительной степени от того, как проинструктированы студенты.

Важную роль на занятиях играет педагогическое руководство. На начальных этапах обучения большое значение имеет чёткая подстановка познавательной задачи, а также инструктаж, в процессе которого студенты осмысливают сущность задания, последовательность выполнения его отдельных элементов. Преподаватель должен проверить теоретическую и практическую подготовку студентов к занятию, обратить внимание на трудности, которые могут возникнуть в процессе работы, ориентировать студентов на самоконтроль. Потребность в руководстве преподавателя многие студенты испытывают, когда приступают к выполнению задания. На этом этапе некоторым из них нужна помощь, корректировка действия, проверка промежуточных результатов. Опытные преподаватели не спешат подсказывать учащемуся готовые решения или исправить допущенную ошибку, а наблюдают за действием студента, одобряют, или наоборот, предупреждают о возможной неудаче, ставят вспомогательные вопросы.

Наблюдая за работой, дают возможность направлять в нужное русло ход мыслей студента, развивать его познавательную самостоятельность, творческую активность, регулировать темп работы. Последовательно, от занятия к занятию возрастают требования к самостоятельности обучаемых при выполнении практических работ.

2.1 Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Рынки сбыта продукции растениеводства

2.1.1. Задание для работы

Вопросы к занятию

- 1.Спрос на картофель и плодоовощную продукцию. Направления использования ресурсов. Среднесрочные колебания в спросе.
- 2.Обеспеченность страны картофелем и плодоовощной продукцией. Степень самообеспеченности. Внешняя торговля: экспорт и импорт.
- 3.Анализ производства картофеля и плодоовощной продукции и сбыта. Предложение данной продукции.
- 4.Рыночная цена на картофель, плоды и овощи. Долгосрочная динамика цен. Среднесрочные колебания цен. Ежегодные колебания цен. Сезонная динамика цен. Формирование рынка картофеля, плодов и овощей.
- 5.Роль личных подсобных хозяйств населения и КФХ в производстве и реализации продукции растениеводства.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Укажите, в каких экономических районах сахарная свекла традиционно выращивается на фабричные цели
 - а) Центральный
 - б) Северо-Западный
 - в) Уральский
 - г) Центрально-Черноземный
 - д) Приволжский
2. Укажите факторы, определяющие спрос на картофель и плодоовощную продукцию
 - а) цена
 - б) вкус потребителей, изменяющийся под воздействием моды, рекламы, образа жизни
 - в) цены на замещающие и взаимодополняющие товары
 - г) изменение технологии производства
 - д) изменение налогов и дотаций
3. Укажите факторы, влияющие на формирование цены, на зерно
 - а) форма и сроки расчетов
 - б) степень возмещения производственных затрат и складывающийся уровень рентабельности по различным каналам реализации
 - в) соотношение цен по видам зерна и отдельным территориям
 - г) наличие достоверной информации о рынке
 - д) состояние организаций торгово-заготовительной системы по покупке и продаже зерна и зернопродуктов
4. Укажите виды спроса на зерно
 - а) платежеспособный спрос
 - б) фактический совокупный спрос
 - в) внутренний рациональный спрос
 - г) внешний нормативный спрос
 - д) неудовлетворительный спрос

2.1.2. Краткое описание проводимого занятия

- 1.Ознакомление с функциями спроса и предложения в условиях рынка в аграрном секторе экономики
- 2.Рассмотреть вопросы, связанные с эластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие.
- 3.С помощью устного опроса и (или) тестирования оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.1.3.Результаты и выводы

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

2.2 Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Рынки продукции животноводства.

2.2.1 Задание для работы

Вопросы к занятию

1. Спрос на молоко и молочную продукцию. Структура потребления. Долгосрочная динамика. Использование молока на корм скоту. Обеспеченность населения молочными продуктами и промышленности молокосырьем.
2. Внешняя торговля: экспорт и импорт молочных продуктов.
3. Уровень и динамика производства молока в сельском хозяйстве и его переработки. Колебания в производстве молока. Предложение молока и молочных продуктов.
4. Рыночная цена на молоко и молочную продукцию. Ценообразование и государственное регулирование. Долгосрочная тенденция цен. Сезонная динамика цен.
5. Формы сбыта молока. Формирование рынка молока и молокопродуктов в Российской Федерации.

Типовые тесты (для контроля знаний)

5. Укажите виды затрат являющихся издержками
 - а) расчетные амортизационные отчисления превышающие балансовые
 - б) спонсорство
 - в) затраты на пожертвование
 - г) переработанное сырье
 - д) производственные и вспомогательные материалы
2. Укажите, какие факторы следует учитывать при формировании рынка продовольствия
 - а) цены и импорт продовольствия
 - б) цены на продовольствие и поведение конкурентов
 - в) состояние производства и количественное соотношение продуктов питания на рынке
 - г) платежеспособный спрос населения и этап функционирования продовольственного рынка
 - д) необходимость поиска путей производить продукцию качественнее и дешевле

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия

1. Ознакомление с функциями спроса и предложения в условиях рынка в аграрном секторе экономики
2. Рассмотреть вопросы, связанные с эластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие.
3. С помощью устного опроса и (или) тестирования оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.2.3. Результаты и выводы

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

2.3 Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Правовые нормы государственного регулирования сельскохозяйственных рынков

2.3.1. Задание для работы

Вопросы к занятию

1. Функции и инструменты государственного регулирования сельскохозяйственных рынков. Налоги. Субсидии. Дотации. Льготное кредитование.
2. Государственная поддержка племенных животноводческих хозяйств и селекционных семеноводческих хозяйств. Поддержка научно-технического прогресса в АПК.
3. Формы регулирования сельского хозяйства. Директивное планирование. Рыночное саморегулирование. Индикативное регулирование.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Укажите, каким образом осуществляется государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей
 - а) дотирование
 - б) субсидирование

в) кредитование

г) компенсирование

д) предоставление займов

2. Укажите, что предполагает товарная интервенция

а) организацию распродажи сельскохозяйственной продукции из федеральных и региональных продовольственных фондов в неурожайные годы

б) организацию закупок сельскохозяйственной продукции в случае ее избытка (перепроизводства)

в) гарантирование высоких закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию

г) стимулирование торгово-сбытовой деятельности на аграрном рынке

д) организацию распродажи сельскохозяйственной продукции из федеральных и региональных продовольственных фондов, включая интервенционные и залоговые закупки

3. Укажите, преимущества формирования и распределения продовольствия посредством оптовых рынков

а) создаются условия для постоянного снабжения населения высококачественными продуктами

б) исключается из цепочки товародвижения ряд посреднических структур, в результате формируется приемлемая цена на продовольственные товары

в) способствует снижению монополизма перерабатывающих предприятий

г) предъявляет товаропроизводителям условия по повышению качества продукции

д) освобождает хозяйства от поставок продукции в федеральный и региональный фонды

2.3.2. Краткое описание проводимого занятия

1. Ознакомление с функциями спроса и предложения в условиях рынка в аграрном секторе экономики

2. Рассмотреть вопросы, связанные с эластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие.

3. С помощью устного опроса и (или) тестирования оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.3.3. Результаты и выводы

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.

2.4 Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Государственные закупочные и товарные интервенции

2.4.1. Задание для работы

Вопросы к занятию

1. Система целей аграрной политики государства: социальное и экономическое обеспечение эффективного распределения ресурсов. Обеспечение эффективного производства и воспроизводства. Анализ экономической активности. Реакция субъектов рынка на аграрную политику в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Оценка последствий государственного регулирования.

2. Роль сельскохозяйственной кооперации в совершенствовании сельскохозяйственных рынков.

3. Методы государственного регулирования рынка в сельском хозяйстве.

4. Цены как важнейший инструмент государственного регулирования сельскохозяйственных рынков. Система цен: целевые, гарантированные, залоговые, предельные.

5. Государственная интервенция на аграрном рынке. Необходимость, принципы и методы создания оптимальных объемов государственных заказов продуктов питания, сельскохозяйственного сырья и материально-технических ресурсов

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Укажите, каким образом осуществляется государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей

а) дотирование

б) субсидирование

- в) кредитование
- г) компенсирование
- д) предоставление займов

2. Укажите, что предполагает товарная интервенция

- а) организацию распродажи сельскохозяйственной продукции из федеральных и региональных продовольственных фондов в неурожайные годы
- б) организацию закупок сельскохозяйственной продукции в случае ее избытка (перепроизводства)
- в) гарантирование высоких закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию
- г) стимулирование торгово-сбытовой деятельности на аграрном рынке
- д) организацию распродажи сельскохозяйственной продукции из федеральных и региональных продовольственных фондов, включая интервенционные и залоговые закупки

2.4.2. Краткое описание проводимого занятия

1. Ознакомление с функциями спроса и предложения в условиях рынка в аграрном секторе экономики
2. Рассмотреть вопросы, связанные с эластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие.
3. С помощью устного опроса и (или) тестирования оценить уровень усвоения студентами изученного материала.

2.4.3. Результаты и выводы

Усвоение студентами знаний по теме практического занятия.