

З.Р.НОВРУЗОВА

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА И ПОТЕНЦИАЛ
ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ**
Монография

БАКУ – 2011

Научный редактор: профессор, д.э.н. **Балаев Расул Анвер оглы**

Рецензенты: **Рахманов Фархад Панах оглы**

Аллахвердиев Гасан Бакир оглы

З.Р.Новрузова.Конкурентоспособность отраслей сельского хозяйства и потенциал ее повышения. Монография. Баку: «Игтисад Университети» -2011. – с.

Монография посвящена проблеме повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства Азербайджана. Выявление потенциала повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства осуществляется в реализации предложенных в монографии методологий, рекомендаций, мер по обеспечению повышения эффективности использования государственных субсидий, дотаций, предназначенных на развитие сельскохозяйственного производства, обеспечению продовольственной безопасности республики, на основе кооперирования обеспечению финансовой устойчивости сельхозпроизводителей и ликвидации убыточных хозяйств, на основе специализации производства по экономическим зонам увеличения объемов сельскохозяйственного производства, обеспечению ускорения вступления Азербайджана в ВТО.

© Новрузова З.Р.,- 2011

© Игтисад Университети - 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
Глава 1. Научные основы формирования конкурентной среды в аграрном секторе.....	11
1.1. Научно-теоретические основы формирования конкуренции	11
1.2. Особенности формирования конкурентной среды в аграрном секторе.....	31
Глава 2. Условия формирования конкурентоспособности и факторы ее повышения в аграрном секторе..	42
2.1. Экономическая сущность конкурентоспособности продукции предприятия, отрасли и национальной экономики.....	42
2.2. Детерминанты конкурентного преимущества - основное условие формирования конкурентоспособности..	48
2.3. Факторы повышения конкурентоспособности в сельском хозяйстве.....	65
Глава 3. Современные тенденции развития сельскохозяйственного производства и конкурентной среды в аграрном секторе Азербайджана.....	87
3.1. Современные тенденции и пути экономического развития отраслей сельского хозяйства Азербайджана.....	87
3.2. Оценка современного состояния конкурентной среды в сельском хозяйстве Азербайджана.....	103
Глава 4. Производственный потенциал повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Азербайджана.	122
4.1. Материально – техническая база сельскохозяйственного производства и пути ее укрепления.....	122
4.2. Потенциал повышения качества продукции сельского хозяйства и его влияние на рост конкурентоспособности отрасли.....	137
4.3. Пути снижения себестоимости продукции сельского хозяйства как фактор обеспечения конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства.....	149
Глава 5. Механизм защиты внутреннего аграрного рынка Азербайджана в современных условиях.....	172
5.1. Формы и способы защиты внутреннего аграрного рынка в развитых странах (мировой опыт).....	172

5.2. Система мер по защите аграрного рынка Азербайджана в период вступления во Всемирную Торговую Организацию.....	178
5.3. Повышение конкурентоспособности сельского хозяйства как фактор обеспечения продовольственной независимости Азербайджана.....	195
Глава 6. Современные формы государственного регулирования аграрного рынка и цен.....	215
6.1. Зарубежный позитивный опыт государственного регулирования аграрного рынка и цен.....	215
6.2.Современные формы и методы регулирования рынка и цен в сельском хозяйстве Азербайджана их совершенствование.....	222
6.3. Система мер по государственной поддержке сельхозпроизводителя с целью повышения конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства в Азербайджане.....	235
Глава 7. Кооперация и специализация как необходимые условия повышения конкурентоспособности в сельском хозяйстве Азербайджана.....	244
7.1. Организационно-правовая модель создания сельскохозяйственного кооператива в Азербайджане.....	244
7.2. Показатели оценки эффективности производственных кооперативов в сельском хозяйстве.....	263
7.3. Специализация сельскохозяйственного производства по экономическим зонам Азербайджана.....	273
Заключение.....	295
Список использованной литературы.....	303

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена слабой конкурентоспособностью отраслей сельского хозяйства и отсюда вытекающими проблемами, связанными с интеграцией Азербайджана в международные сообщества, в частности возможным вступлением Азербайджана в ВТО. Правительством и Обществом Азербайджана признано, что в качестве одной из целей на ближайшее пятилетие является повышение конкурентоспособности не только сельского хозяйства, но и страны в целом. Поэтому, созданная в Азербайджане законодательно-правовая база направлена на повышение конкурентоспособности, финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития приоритетных подотраслей и усиления экспортного потенциала государства. Необходимо считаться с тем, что такие особенности сельского хозяйства, как сезонный характер производства и высокая фондоемкость; иммобильность материально-технических ресурсов, используемых в аграрной сфере; высокая зависимость от природно-климатических условий; наличие постоянного риска в получении стабильных доходов; ценовая неэластичность спроса на многие продукты сельского хозяйства; большой разрыв во времени между произведенными затратами и получением продукции, - существенно снижают привлекательность данной отрасли для инвесторов и потенциал ее конкурентоспособности. Все это не может не привлекать особого внимания к исследованию проблемы повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства в целях стабилизации конкурентных позиций национальных сельских товаропроизводителей на международном рынке, а также в виду трудностей, испытываемых отечественными производителями на внутреннем рынке в ходе конкуренции с зарубежными производителями.

Низкая конкурентоспособность сельского хозяйства - один из важных факторов кризисного состояния агропромышленного комплекса Азербайджана в целом, сокращения производства и потребления продовольствия, углубления социальной поляризации общества, нарастания внешней продовольственной экспансии, снижения продовольственного потенциала АПК, сокращения оперативных и стратегических продовольственных запасов.

Конкурентоспособность отрасли основывается на выявлении конкурентных преимуществ в условиях создания развитой конкурентной среды. В Азербайджане современные рыночные отношения между сельхозпроизводителями, а также сложившаяся конкурентная среда в аграрном секторе не только не способствует выявлению конкурентных

преимуществ, но и не стимулирует производителя к расширенному воспроизводству.

По мнению автора, теоретический анализ сущности конкурентоспособности, специфики ее проявления в современных экономических условиях Азербайджана может способствовать последующей разработке многих практически значимых вопросов повышения эффективности рыночных отношений и экономических успехов национальных сельхозпроизводителей. Это и предопределило актуальность настоящего научного исследования.

Степень разработанности данной проблемы базируется на идеях основоположников экономической науки: А. Смита, А. Курно, К. Маркса, Ф. Энгельса, В.И. Ленина, И. Шумпетера, Ф. Хайека, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, С. Брю, Ричарда Р.Нельсона, Сиднея Дж.Уинтера, М. Портера и др.

Среди национальных ученых аграрников в разные периоды с различных точек зрения оценкой конкурентных отношений и их последствий занимались Самедзаде З.А., Садыхов С.В., Вердиев А., Ибрагимов И.Г., Алыев И.Г., Аташов В.Х., Ахмедов И.В., Балаев Р., Гараев И.Ш., Гасымов Х., Махмудов А.А., Набиев М.А., Нифтуллаев В.М., Набиев М. А., Халилов Х. и другие представители отечественной науки.

Однако, поскольку в последние десятилетия в исследованиях данной проблемы возобладала односторонне позитивная оценка системы конкурентных отношений, автор считает необходимым особо остановиться на вопросах оценки их воспроизводственной значимости в рамках теории отношений экономической

нормы и патологии. Кроме того, принимая во внимание, что малоизученными остаются проблемы влияния устойчивости воспроизводства на повышение конкурентоспособности, вопросы определения приоритетных направлений повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства, прогнозирования структуры, объемов производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также поиска резервов роста отраслевой конкурентоспособности на основе современных методов социально-экономического анализа, в диссертации принята попытка развить исследования в указанных направлениях.

Основной целью данного научного исследования является уточнение и дополнение концептуальных и методических подходов к обоснованию условий и факторов повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства, с учетом ориентации производства на всемерный рост общественного богатства и признания отечественных производителей международным рынком.

В соответствии с указанной целью в исследовании определены следующие задачи: уточнить содержание экономических отношений, определяющих сущность категории конкурентоспособность; определить место конкурентоспособности в системе факторов эффективного ведения сельскохозяйственного производства; исследовать современное состояние конкурентных отношений в аграрном секторе и определение патологии в их развитии; показать взаимосвязь устойчивости производства и динамики конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства; выявить причины низкой конкурентоспособности на основе исследования соотношения себестоимости, цены, прибыли и рентабельности производства сельскохозяйственной продукции; осуществить оценку качества сельскохозяйственной продукции с целью выявления конкурентного потенциала отраслей сельского хозяйства; исследовать техническую оснащенность предприятий с целью повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства; разработать организационно-экономический механизм функционирования сельскохозяйственных производственных кооперативов и адаптации их в сложившихся условиях хозяйствования; разработать методику определения эффективности государственной поддержки сельского хозяйства; разработать оптимальный механизм распределения государственных средств сельхозпроизводителям; рекомендовать меры по вступлению Азербайджана в ВТО; повышением конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства обеспечить продовольственную безопасность республики; определить перспективные резервы повышения конкурентоспособности производства в отраслях сельского хозяйства Азербайджана.

Соответственно предусмотренной цели предметом настоящего научного исследования является система отношений, формирующих конкурентоспособность сельского хозяйства, в рамках специальности: 08.00.05 - экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - АПК и сельское хозяйство). Объектом исследования являются экономические проблемы развития конкурентных преимуществ сельского хозяйства Азербайджанской Республики.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам сущности и способам повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства.

В качестве источников информации использованы материалы Государственного Комитета по Статистике Азербайджанской Республики, Министерства Сельского Хозяйства Азербайджанской Республики,

годовые отчеты сельскохозяйственных предприятий районов Азербайджана, данные отчетов Министерства сельского хозяйства США, стран Европейского Союза, сведения интернет-сайтов, сведения, опубликованные в экономической литературе и периодической печати.

Методологической основой работы послужили общенаучные принципы системного подхода. В работе использованы монографический, абстрактно-логический, расчетно-конструктивный методы, экономико-статистические методы (метод группировок и сравнительного анализа), прогнозирования (метод экстраполяции).

Научная новизна исследования заключается в разработке комплекса теоретических положений, методических и практических рекомендаций по исследованию и формированию конкурентных преимуществ сельского хозяйства, в частности: предложена авторская трактовка категории «конкурентоспособность», как совокупности отношений, отражающих возможность использования наличного конкурентного потенциала для обеспечения устойчивого развития в соответствии с социально специфическими критериями эффективности воспроизводства в рыночных условиях. Выявлена взаимосвязь конкурентоспособности сельского хозяйства с отношениями устойчивости воспроизводства, позволяющая ввести в научный оборот показатели численного выражения конкурентоспособности предприятия с позиции его инвестиционной привлекательности; исследована конкурентная среда в сельском хозяйстве и предпринята попытка обосновать реальные противоречия реализации конкурентоспособности в условиях конкурентной борьбы; систематизированы факторы, определяющие уровень конкурентоспособности по различным критериям, оказывающим существенное воздействие на способность противостоять соперничеству на конкретном рынке; предложена методика определения эффективности государственной поддержки отраслей сельского хозяйства и ее влияния на уровень конкурентоспособности; выявлены резервы по повышению конкурентоспособности сельского хозяйства; обоснованы резервы роста конкурентоспособности, основанные на усилении материально-технического обеспечения производства, создания производственной кооперации и территориальной специализации; предложены рекомендации по совершенствованию законодательной базы по созданию сельскохозяйственных производственных кооперативов; с учетом рекомендаций по совершенствованию законодательной базы предложена организационно-экономическая модель сельскохозяйственных производственных кооперативов, адаптированная к современным условиям хозяйствования в Азербайджане; определены пути роста конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства на основе специали-

зации производства по экономическим зонам Азербайджана; разработана методика повышения эффективности государственных вложений в сельское хозяйство на основе предлагаемой модели дифференциации хозяйств по уровню рентабельности; разработана модель комплексной системы государственного регулирования аграрного рынка и цен с целью повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства; рекомендованы меры по защите внутреннего аграрного рынка Азербайджана в рамках условий вступления в ВТО, дан прогноз продовольственной обеспеченности Азербайджана в результате повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности их использования для дальнейшего углубления теоретических исследований по данной проблеме, а также в решении органами управления развитием сельского хозяйства конкретно-практических задач по повышению конкурентоспособности сельского хозяйства, АПК и государства в целом. Реализация предложенных в монографии методологий, рекомендаций, мер по обеспечению повышения эффективности государственных субсидий, дотаций, предназначенных на развитие сельскохозяйственного производства, стимулирует увеличение объемов сельскохозяйственного производства, на основе кооперирования обеспечит финансовую устойчивость сельхозпроизводителей, сократит, а затем и сведет на нет число убыточных хозяйств, обеспечит повышение конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства, а также обеспечит ускорение вступления Азербайджана в ВТО. Отдельные теоретические и практические разработки данного научного исследования могут быть использованы в преподавании экономических дисциплин в экономических вузах, а также при переподготовке и повышении квалификации руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий. Выводы и предложения, излагаемые в диссертации, прошли апробацию на международных и республиканских научно-практических конференциях.

Монография состоит из введения, семи глав, выводов и предложений, библиографического списка, включающего наименования использованной литературы, изложена на 383 страницах компьютерного текста.

Во введении обосновывается актуальность, своевременность и необходимость исследования темы диссертационной работы, отражена теоретическая, методологическая и практическая значимость проведенного исследования.

Две первые главы монографии посвящены изучению научной теоретической основы повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства, где трактуются научная основа и условия формирования конкурентной среды в аграрном секторе. В теоретической части монографии раскрываются научно-теоретические основы формиро-

вания конкуренции, а также особенности формирования конкурентной среды в аграрном секторе. Раскрываются экономическая сущность конкурентоспособности продукции предприятия, отрасли и национальной экономики, детерминанты конкурентного преимущества как основное условие формирования конкурентоспособности, факторы повышения конкурентоспособности в сельском хозяйстве.

Третья и четвертая главы посвящены исследованию современных тенденций развития сельскохозяйственного производства и конкурентной среды в аграрном секторе Азербайджана, производственного потенциала повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства Азербайджана. В исследовательской части монографии выявлены современные тенденции и пути экономического развития отраслей сельского хозяйства Азербайджана, дана оценка современного состояния конкурентной среды в сельском хозяйстве. Потенциал повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства автор видит в укреплении материально-технической базы сельскохозяйственного производства, в повышении качества сельскохозяйственной продукции, а также в снижении цен на сельскохозяйственную продукцию посредством определения путей снижения производственной себестоимости продукции сельского хозяйства.

В пятой и шестой главах определены способы защиты и формы государственного регулирования аграрного рынка и цен, где предлагаются современные формы и способы защиты внутреннего аграрного рынка, основываясь на позитивный мировой опыт, адаптированные к национальным условиям хозяйствования, предлагаются меры по защите аграрного рынка республики, которые не только не противоречат международным принципам интеграции, но способствуют обеспечению продовольственной безопасности и вступлению Азербайджана в ВТО. Цены на сельскохозяйственную продукцию являются важным фактором обеспечивающим конкурентоспособность всей отрасли, поэтому крайне важно определить конкретные формы и методы государственного регулирования аграрного рынка и цен, определить критерий выделения дотаций хозяйствам и объем государственной поддержки доходов и цен сельхозпроизводителя с целью повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства Азербайджана.

В седьмой главе монографии предлагается организационно-правовая модель сельскохозяйственного производственного кооператива в Азербайджане, предлагается принцип осуществления производственной специализации по экономическим зонам как необходимые условия повышения конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства Азербайджана.

ГЛАВА 1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

1.1. Научно-теоретические основы формирования конкуренции

Интерес к конкурентным отношениям представителей различных наук, от естественных до гуманитарных, вполне объясним. Конкуренция пронизывает всю живую природу, включая человеческое общество, экономику, политику, являясь при этом движущей силой естественного отбора наиболее жизнеспособных, но не всегда самых эффективных форм.

В самом широком понимании конкуренция (от лат. *concurrere* – бежать вместе, соперничать) – это форма состязательности, или соперничества, разнообразных биологических субъектов.

В условиях социума конкуренция, по нашему мнению, связана с ограниченностью общественных благ, в связи с чем социально-экономические отношения по поводу удовлетворения каких-либо общественных потребностей или достижения личных интересов членов общества могут приобретать конфликтную форму, затрудняющую или стимулирующую процессы распределения и присвоения условий и результатов производства, процессы потребления, в том числе доступа к любым бесплатным и платным благам (например, к образованию и к медицинскому обслуживанию, к жилищной площади), а также к ресурсам (земле, ее недрам, капиталу); процессы профессионального и должностного роста (конкуренция за степени, звания, руководящие должности); процессы политической борьбы (в частности, за выборные должности) и даже процессы межличностного и семейного общения.

Предметом нашего исследования является экономическая конкуренция — главный элемент рыночного хозяйственного механизма и, одновременно, форма

проявления экономических интересов различных субъектов рыночной экономики.

Как всякая форма, экономическая конкуренция имеет собственное содержание. Экономическая конкуренция является следствием динамичного развития экономических отношений в условиях рыночного хозяйства. Конкурентные отношения складываются между различными субъектами рыночной экономики: между агентами спроса и предложения; между фирмами, домашними хозяйствами и государством; между группами предприятий и потребителями за доступ к определенным благам, существующим в ограниченном количестве. Эти отноше-

ния пронизывают все главные сферы экономической жизни и выполняют роль своеобразных «соединительных нитей», благодаря которым рыночная экономика функционирует в качестве сложной системы.

Отдельные авторы разделяют такие понятия, как «соревнование» и «конкуренция», отмечая, что соревнование - явление более древнее, чем конкуренция, возникающее при самых различных формах социального объединения людей - от первобытных общин до социалистического общества (114,115). По нашему мнению, данные понятия имеют гораздо больше общего, нежели простое различие их по времени возникновения. Так, применительно к социальной сфере соревнование можно рассматривать как одну из форм конкуренции, поскольку оно также предполагает наличие хотя бы «зародышей» общественных связей; явную или скрытую борьбу за лидерство и доминирование, за выгодную позицию, за доступ к желаемым объектам. Если же говорить о поведении человека в процессе труда, то в этой связи уместно вспомнить слова К. Маркса о том, что конкуренция - это соревнование ради прибыли, что это торговое, а не промышленное соревнование (91). Возможно, последнее следует определять как сотрудничество в конкурентной среде, и тогда его отличительными особенностями будут гласность, конструктивное восприятие чужого мнения, сравнимость результатов, возможность повторения чужого опыта. Личная заинтересованность, демонстрация персональных способностей, приводящие к повышению производственной активности большинства работников, в свою очередь, повышают конкурентоспособность организации и отрасли в целом. Поэтому на наш взгляд, соревнование, как форма экономической конкуренции, должна заслуживать пристального внимания и всемерного поощрения.

Однако любое явление демонстрирует себя многообразно. «Конкурентное сотрудничество» через кооперацию уже содержит в себе ростки конфликта интересов - в том случае, если предполагается не уравнивательное право всех субъектов на созданный общими усилиями объект, а дифференцированное право по степени участия в создании этого объекта.

Конкуренция также может проявлять себя и в форме жесткого соперничества за монопольное обладание объектом конкуренции, с вытеснением носителей противоположных интересов за рамки конкурентной борьбы, и даже в форме конфронтации - разрушительного противостояния с уничтожением конкурентов.

На наш взгляд, такое многообразие форм конкуренции можно объяснить:

- наличием широкого спектра общественных отношений - от партнерских (соревновательная форма конкуренции) до антагонистических (соперничество и конфронтация);

- эволюцией интересов субъектов конкуренции под влиянием факторов различного свойства - от природных, технико-технологических, экономических до социальных и политических;

- существованием различных механизмов развития конкурентных отношений: от хаотичной неуправляемости - до стихийного, порой вынужденного сотрудничества; от недобросовестного соперничества до существования в рамках социальных норм и запретов; от прямой конфронтации интересов до общественно согласованного партнерства;

- особенностями объектов конкуренции: их ценностью для конкурентных субъектов, количеством, делимостью и т.д.

Таким образом, конкуренция как форма социально – экономических отношений наполняется специфическим содержанием в зависимости от степени сбалансированности интересов различных субъектов этих отношений, имеющих

несовпадающие цели в отношении одного и того же набора благ. При этом конкурентные отношения могут быть направлены как на усиление и совершенствование собственной деятельности, так и на ухудшение условий деятельности других субъектов конкуренции.

Итак, конкуренция - весьма неоднозначное понятие. Поэтому до сих пор в экономической литературе отсутствует единое понятие конкуренции. Из множества трактовок данной категории можно выделить три направления определений: структурное, поведенческое и функциональное. При этом различия в формулировках определяются занимаемой авторами позицией в отношении содержания конкуренции.

Структурная трактовка конкуренции заключается в анализе структуры рынка для определения степени свободы продавца и покупателя на рынке. Сторонником подобной трактовки являлся А.Смит, впервые обобщивший теорию конкуренции в работе «Исследования о природе и причине богатства народов» (1776 г.) [144].

Авторы известной книги «Экономикс» К.Макконнелл и С.Брю суммировали понятие конкуренции в двух условиях: наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса, и свобода для покупателя и продавца выступать на тех или иных рынках или покинуть их [99]. П. Самуэльсон определил конкуренцию как сложный механизм координации, объективно реализуемый через систему цен и рынков [133]. М. Портер сформулировал силы, определяющие цены, которые фирмы могут назна-

чить, и допустимый уровень издержек, а также масштабы инвестиций, необходимых для того, чтобы взять верх над соперником [117].

В работах ряда авторов изложена функциональная трактовка конкуренции. Например, И. Шумпэтер определяет конкуренцию как соперничество старого с новым, с инновациями [173]. Фридрих А. фон Хайек отмечает, что конкуренция — это процесс, посредством которого люди получают и передают знания; она ведет к лучшему использованию способностей и знаний, усиливает эффективность, меняет привычки, призывает к большей внимательности, что совершенно бесполезно в бесконкурентных условиях [164].

Отметим, что, несмотря на различия в трактовке категории «конкуренция», все авторы, на наш взгляд, содержание конкуренции определяют как борьбу за лучшие условия хозяйствования. Практика же конкурентной борьбы обосновывается в трех доминирующих на сегодняшний день концепциях зарубежных авторов.

Согласно концепции конкурентной эволюции, предложенной Ричардом Р.Нельсоном и Сиднеем Дж.Уинтером, конкурентная борьба базируется на понимании эволюционного характера конкуренции: неоднородность конкурентных условий и самих хозяйствующих субъектов предопределяет разнообразие поведенческих стратегий фирм, селективный отбор которых осуществляется рынком [107]. Конкуренция рассматривается ими как динамический процесс, где, во-первых, существует множественность вариантов выбора с неизвестными последствиями, во-вторых, его участники обладают разным конкурентным потенциалом, в-третьих, поведение фирм обуславливается окружающей средой. Инновационная деятельность фирм представляется здесь в качестве определяющего фактора конкурентной эволюции, а в фокусе анализа оказывается связь между структурой рынка и научно-техническим прогрессом.

Автором следующей концепции - концепции конкурентной рациональности является Питер Диксон [43]. Суть практики конкурентного соперничества автор

усматривает в поиске способов укрепления конкурентоспособности фирмы. Исходя из того, что решения принимаются в условиях рыночной неопределенности, проблема разработки и принятия решений рассматривается в качестве центрального звена конкурентного соперничества, а способность фирмы к внутренней эволюции - как главное условие ее устойчивости. Хотя рассмотренные концепции по-разному определяют условие и источник укрепления конкурентоспособности - в концепции конкурентной эволюции - тип рыночной организации и инновационная активность, а в концепции конкурентной рационально-

сти - организационная культура и скорость принятия решений, они несколько не противостоят друг другу. Согласно данным концепциям, конкурентная борьба имеет одни и те же базовые предпосылки - динамичный рынок, многообразие типов рыночных субъектов, отсутствие единого критерия оптимального поведения. Различия обнаруживаются лишь в том, что Р.Нельсон и С.Уинтер акцентируют внимание на технологических инновациях, отводя организационным изменениям вспомогательную роль. П.Диксон, наоборот, в качестве главного условия реализации конкурентной стратегии рассматривает внутренний организационный потенциал организации. Поэтому эти концепции следует оценивать скорее как дополняющие, а не противостоящие друг другу, позволяющие сформулировать условия и способы, при которых обеспечивается реализация содержательной стороны конкуренции - завоевание лучших условий хозяйствования. В качестве условий следует рассматривать качество конкурентной среды, определяемое типом рыночной организации, и качество хозяйственной организации, выражающееся в ее способности эволюционировать. В качестве способов выступают инновационная деятельность как склонность фирмы к нововведениям, и организационная культура фирмы, проявляющаяся в способности адекватно и быстро адаптироваться к рыночным изменениям.

Практическим руководством по реализации изложенных концепций можно считать концепцию конкурентной практики, широко известную как модель пяти сил конкуренции М.Портера [117]. Выраженная в ней идея о необходимости изучения конкурентного окружения объединяет многие аспекты, которые присутствуют в концепциях конкурентной эволюции и конкурентной рациональности, в частности завоевание хозяйственными субъектами лучших хозяйственных условий посредством инновационной деятельности.

Основные выводы из теории М.Портера заключаются в том, что, во-первых, крупные предприятия занимают центральное место, так как обладают преимуществами перед мелкими в освоении нововведений (концентрация ресурсов, распределение рисков, более низкие средние издержки по НИОКР), а также способны обеспечить более быструю компенсацию связанных с осуществлением НИОКР затрат (размер производственных мощностей). В этом смысле, в отраслях с высокой степенью интенсивности инноваций процессы концентрации производства будут происходить быстрее, а сами эти отрасли объективно должны быть более концентрированными.

Второй вывод состоит в том, что наличие рыночной власти создает экономическую базу (через концентрацию ресурсов) и мотивацию для инновационной деятельности, в том смысле, что высокие доходы

выступают в качестве своеобразной защиты расходов на НИОКР, а рыночная власть выступает платой за научно-технический прогресс.

Третий вывод сводится к тому, что между инновационной деятельностью и конкурентным окружением (институциональные условия) существует обратная связь. Следовательно, вопрос выбора в конкурентной борьбе способа завоевания

лучших условий хозяйствования, а значит, и господствующего типа конкуренции, есть вопрос качества институциональных условий воспроизводства. Заключительный вывод вытекает из концепции конкурентной рациональности: интенсивность применения инновационных стратегий в качестве инструмента конкурентной борьбы и способность к эффективному его применению определяются особенностями внутренней структуры и организационной культуры фирмы.

Таким образом, говоря об организации конкурентной среды, в качестве базисных ее принципов следует признать: 1) расщепление экономической власти; 2) равенство принципов хозяйствования; 3) многообразии организационных форм хозяйствующих субъектов и 4) наличие рыночной власти как условие реализации предпринимательской функции. Как видим, конкурентная среда несет в себе определенное противоречие. С одной стороны, конкурентная среда должна обеспечивать условия равенства с целью поддержания соревновательного взаимодействия агентов рынка, с другой же она должна способствовать реализации имеющихся у хозяйствующих субъектов индивидуальных конкурентных преимуществ. Данное противоречие угрожает существованию самой конкуренции одновременно служит и внутренним мотором ее развития. Поэтому единственно верным способом его разрешения является поддержание конкурентных условий извне, упорядочение конкурентной среды как объективное условие ее существования.

Мы предлагаем экономическую конкуренцию рассматривать как систему специфических экономических отношений между обособленными субъектами хозяйственной деятельности по поводу формирования и реализации преимуществ в производстве и сбыте продукции на основе сокращения индивидуальных издержек и повышения меновой стоимости продукции, достижения в результате этого рыночных критериев эффективности.

Специфика отношений конкуренции, помимо многообразия субъектов и объектов экономических отношений, заключается, по нашему мнению, как в своеобразии способов и механизмов реализации данных отношений, так и в неоднозначности их социально-экономических последствий.

Экономическая конкуренция, являясь фундаментом рыночных отношений, проявляет себя в определенных формах, определяя при этом всю совокупность.

На ранних стадиях товарного производства главными субъектами конкурентных отношений являлись простые товаропроизводители. При этом сложившаяся рыночная модель была чрезвычайно близка к модели совершенной (чистой) конкуренции, теоретические основы которой постулировал А.Смит, а затем развил Д.Рикардо: неограниченное количество участников конкуренции; отсутствие барьеров, препятствующих входу в рынок новых конкурентов; равенство товаропроизводителей по отношению к рынку (имеется в виду, что сфера их контроля ограничивается рамками их личного труда; в процессе реализации своих товаров стихийные рыночные силы уравнивают всех участников рыночной конкуренции); качественная определенность и устойчивость потребительных стоимостей (т.е. нечастая замена потребления одного товара другим; качественное соответствие потребительных стоимостей удовлетворяемым ими потребностям).

Но абстрактная, теоретическая модель всегда отличается от реальной экономической практики рядом приближений и допущений. Различные объективные искажения теоретической модели приводят к тому, что одни производители выигрывают и укрупняются, другие - проигрывают и исчезают.

Теоретическая модель рынка «идеальной конкуренции» на практике принимает форму рынка свободной конкуренции, который в целом характеризуется господством вышеописанных «идеальных» тенденций: 1) наличие множества независимых мелких производителей с одинаковым уровнем информированности и множества покупателей идентичного товара; 2) свобода рыночного перемещения товаров и услуг.

С развитием капиталистической формы товарного производства перед участниками рыночной конкуренции открываются новые возможности в области конкурентной борьбы за получение дохода в форме прибыли. Так, под контролем производителя находится его индивидуальное предложение, ему известен текущий спрос на данный вид продукции, и, наконец, он обладает возможностью ограниченного воздействия на величину этого спроса (через снижение цен).

Таким образом, в борьбе за достижение цели — увеличения массы прибыли - самым явным и быстродействующим средством конкурентной борьбы оказывается понижение индивидуальной цены ниже рыночной, с целью расширения сбыта своих товаров.

Результаты конкуренции, основанной на ценовом механизме, эффективны как с точки зрения удовлетворения частных интересов (по-

лучение прибыли на вложенный капитал), так и с точки зрения удовлетворения общественных потребностей (удовлетворение спроса при наличии выбора товаров по различным ценам). Вместе с тем, чтобы произвести товар, общество должно затратить как живой труд (необходимый и прибавочный), так и овеществленный,

выраженный в стоимости оборудования, сырья, топлива и т.д.

Производственные издержки, наряду с издержками обращения, связанными с процессом обращения товара, являются ценообразующими индивидуальными издержками. Именно их снижение позволяет производителю формировать более низкие, по сравнению со среднеотраслевыми, индивидуальные цены.

Достигнуть поставленной цели можно различными способами. Можно двигаться по пути совершенствования экономических отношений с целью локализации таких экономических явлений, как безхозность, волюнтаризм, рэкет и коррупция, сокращение паразитарного посредничества. Можно достигнуть цели пойти другим наиболее легким способом снижения издержек посредством сокращения занятых работников и относительное снижение уровня их заработной платы.

В этом случае ценовые методы конкурентной борьбы могут обеспечить некоторые преимущества сельхозпродукции. Но характер этих преимуществ таков, что в итоге оказывается сниженным жизненный уровень населения, происходит деградация трудовых ресурсов и научных кадров, нарушается нормальный процесс воспроизводства производительных сил агросферы. Очевидно, что подобного рода преимущества не могут быть устойчивыми, а следовательно, и перспективными, неспособны обеспечить стабильное превосходство над конкурентами.

Действенное средство внутриотраслевой конкуренции - борьба за повышение качества продукции, позволяющая добиться выигрыша в конкурентной борьбе за счет повышения цен на реализуемую продукцию.

Фирмы, завоевавшие прочный авторитет благодаря высокому качеству изделий, могут получать своеобразную «ренту за репутацию», когда покупатель готов уплатить существенно больше при условии, что высокое качество гарантируется самим происхождением товара.

Парадокс возделывания большинства культур в Азербайджане заключается в том, что качество продукции не обеспечивается в должной мере соответствующими технологическими операциями. В результате, пшеница изначально предназначенная на продовольственные цели, но произведенная с технологическими нарушениями, трансформируется в фуражное, и в конечном итоге не соответствует ни продовольственному, ни фуражному назначению, а засчитывается как производственные потери.

Как видим, конкуренция лишь в теории представляет собой идеальную модель рынка, которая, являясь инструментом отбора наилучших и жизнеспособных форм и методов, ориентирует участников соперничества на достижение максимальных результатов и позволяет оптимизировать решение этой задачи, т.е. решать ее при минимальных издержках. В реальных же условиях рынка каждый экономический субъект ведет производство на свой страх и риск, на основе того объема информации, которым он располагает.

Понимание особенностей каждого вида конкурентных отношений имеет практическое значение для формирования механизма функционирования рыночной среды и антимонопольного регулирования, направленного на достижение оптимального для данного места и времени сочетания общественной эффективности и конкуренции. Это, несомненно, важно также для трансформации конкуренции из «борьбы всех против всех», в своеобразную «борьбу всех ради всех».

В сложившихся условиях возможность формирования конкурентных отношений только под воздействием рыночной среды и макроэкономических преобразований ничтожно мала. Недостаточно было декларировать свободные цены, передать предприятия в частную собственность, децентрализовать управление, чтобы перейти от высококонцентрированной государственной экономики к конкурентной. Для этого необходим комплекс мер государственного воздействия на состояние экономики и соответствующее поведение хозяйствующих субъектов.

Например, в США свободное фермерство почти 70 лет работает в условиях государственного регулирования. Установленные государством в 1933 году (первый сельскохозяйственный закон) «правила игры» периодически меняются. Однако все законы, меняя друг друга, четко определяют цели, основные направления развития сельского хозяйства США, а самое главное - механизмы их исполнения. Важной стороной законодательных актов является обязательность их выполнения и наличие в них финансовых обязательств государства.

Отличительным моментом является также существующая практика периодической отчетности руководства страны перед налогоплательщиками. Вообще же государственная политика США и своевременные действия федерального правительства постоянно демонстрируют особую заинтересованность государства в делах аграрного сектора экономики. Американское общество дает себе отчет в том, что особый, природный характер аграрного производства предопределяет необходимость активного государственного участия в сельскохозяйственных делах. В то же время государство резонно считает, что любой сектор рыночной экономики должен решать свои основные проблемы

за счет повышения эффективности производства, использования многочисленных и действенных рыночных методов, а потому использует соответствующие программы и механизмы целенаправленной государственной аграрной политики.

Конкуренцию нельзя идеализировать. Однако уместно привести слова А.Маршалла, признанного основоположника теории рыночного ценообразования: «Экономист не должен порицать конкуренцию вообще, без всякого анализа; он обязан придерживаться нейтральной позиции в отношении любого ее проявления, пока не убедится в том, что ограничение конкуренции, учитывая реальные свойства человеческой природы, не окажется на практике более антиобщественным, чем сама конкуренция» [93].

В Азербайджане, сегодня переживающей становление капиталистических отношений, поддержание, сохранение и развитие режима конкуренции должно стать одним из стержневых направлений экономической политики государства. Только конструктивные государственные решения позволят создать систему эффективной конкуренции, не допустив погружения отечественной экономики в пучину «квазисвободной» конкурентной борьбы с ее грабительским и разрушительным характером.

Выбрав в качестве критерия оценки развития производительных сил в масштабах страны темпы роста национального богатства, определим стратегию государственного регулирования конкуренции, протекающей в условиях развитых товарных рынков с преобладанием экономических методов борьбы, направленной на усиление и совершенствование собственной деятельности, ограниченной системой правил взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночной экономике - как систему экономических отношений, способствующих максимизации совокупного общественного выигрыша.

Заметим, что проявление и накопление в условиях «эффективной» конкуренции контрпродуктивных элементов (например, закрытости рынков или сокращение доступа в круг участников конкуренции; использование внеэкономических организационно-политических методов борьбы - за доступ к ресурсам, государственным дотациям, информационным каналам, и т. п.), в сочетании с присутствующими во всех формациях такими всеобщими патологиями, как диспропорциональность и неустойчивость производства, бесхозность, экономический волюнтаризм, снижает созидательную функцию конкуренции, заражая ее разрушительными патологическими тенденциями.

Конкуренция является основой формирования конкурентоспособности. Возведение цели повышения конкурентоспособности всех субъ-

ектов экономической деятельности, регионов, Азербайджана в целом в ранг национальной идеи требует изучения определения этого понятия и способов достижения поставленной цели. Буквальная трактовка понятия конкурентоспособности как способности успешно конкурировать мало что говорит о сущности и факторах этого явления. Однако даже без глубокого анализа понятно, что конкурентоспособность предполагает, по крайней мере, наличие конкуренции. Это, казалось бы, очевидное обстоятельство, к сожалению, часто выпадает из поля зрения разработчиков конкретных программ и мер, направленных на повышение конкурентоспособности региональной и национальной экономики. В результате как средства стимулирования конкурентоспособности предлагаются мероприятия, которые нормальной конкуренции прямо противопоказаны. Подрыв же конкурентной среды неизбежно имеет в качестве долгосрочных последствий кризис конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, работающих на соответствующих товарных и финансовых рынках. Нередко стремление активизировать государственную помощь, направленную на повышение конкурентоспособности продукции местных производителей, толкает органы власти на нецелесообразные действия. Не утруждая себя выдумыванием способов поддержки, которые более или менее гармонично вписывались бы в рыночный механизм, местная и региональная администрация, как правило, идет по пути прямой (дотации, льготные кредиты) или косвенной (введение налоговых и иных льгот, преференций при размещении государственных заказов, целевое выделение ограниченных региональных ресурсов - земельных участков, иных объектов недвижимости) поддержки. Такая политика может породить лишь один тип конкурентного преимущества, который, к сожалению, носит очень кратковременный характер, - преимущества, основанного на искусственно заниженных издержках. Сфера действия этого преимущества ограничена в пространстве и во времени. Во-первых, реализуется оно в полной мере только на рынках с высокой ценовой эластичностью спроса (даже небольшое снижение цены приводит к значительному росту спроса на соответствующий товар). Во-вторых, помощь государства снижает стимулы к более эффективному использованию ресурсов, приводит к отставанию от конкурентов в вопросах внедрения новых технологий и иных инноваций. В-третьих, на мировых рынках такая политика дает повод к применению антидемпингового законодательства и легко пресекается повышением таможенных пошлин.

Чтобы нивелировать негативность подобных действий необходимо на наш взгляд, определить понятийный аппарат конкуренции как основы формирования конкурентоспособности. Отметим, что о конку-

ренции и конкурентоспособности написано и опубликовано достаточно много научных работ, в каждой из которых даются те или иные определения. Строгое значение понятия «конкуренция», очевидно, заключается в том, что «один человек состязается с другим, особенно при продаже или покупке чего-либо» А.Маршалл, написавший эти строки, под «человеком», как представляется, понимал субъект рынка. В литературе, посвященной данной проблеме, в принципе присутствует три подхода к определению конкуренции. Первый определяет конкуренцию как состязательность на рынке. Такой подход характерен для отечественной литературы. Второй подход рассматривает конкуренцию как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение. Этот подход характерен для классической экономической теории. Третий подход определяет конкуренцию как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка. Этот подход основывается на современной теории морфологии рынка. По нашему мнению, первый подход основывается на повседневном понимании конкуренции как соперничества за достижение лучших результатов на каком-либо поприще. Конкуренция хотя и в различной интерпретации, но все же определяется как соперничество экономических субъектов. Основываясь на трех подходах и обобщая существующие определения, конкретизируем понятие конкуренции как особый вид по замыслу честной экономической борьбы, в которой при наличии в принципе равных шансов у каждой из претендующих сторон верх одерживает более умелая, предприимчивая, способная сторона; соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров; соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции; соперничество на рынке между производителями товаров и услуг за долю рынка, получение максимальной прибыли или достижение иных конкретных целей. Для литературы советского периода характерно отрицательное отношение к конкуренции в целом. Конкуренция определяется как «антагонистическая форма экономического соревнования частных товаропроизводителей». Наибольшее развитие конкуренция получает в условиях капиталистического способа производства. Цель конкуренции борьба за получение возможно большей прибыли. В ходе конкуренции происходит массовое разорение мелких и средних товаропроизводителей, банкротства предприятий. В более поздней отечественной литературе отношение к конкуренции изменилось на диаметрально противоположное. Например, «конкуренция естественная черта рыночных отношений». В условиях здоровой конкуренции в выигрышном положении оказываются потребители; в инте-

ресах получения прибыли поставщики, изготовители продукции и продавцы вынуждены стремиться к лучшему удовлетворению запросов покупателей. В рамках классической экономической теории конкуренция рассматривается как неотъемлемый элемент рыночного механизма. А.Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно. Конкуренция - это та самая «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников. Конкуренция выступает в качестве силы, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения, уравнивающей рыночные цены [143]. В результате соперничества продавцов и покупателей устанавливается общая цена на однородные товары и конкретный вид кривых спроса и предложения. Этому же поведенческому подходу к оценке конкуренции и методов конкурентной борьбы за деньги потребителя, выбора стратегии поведения фирмы на рынке товаров, придерживался и М.Портер. Он утверждал, что универсальной конкурентной стратегии не существует, "она должна быть согласована с условиями каждой конкретной отрасли, факторами производства, которыми обладает данная фирма"[116 стр. 88]. Выбор конкретной стратегии обуславливается отраслевыми структурными различиями и той позицией, которую занимает каждое конкретное предприятие в пределах отрасли. Франк Найт рассматривал конкуренцию как ситуацию, "в которой конкурирующих единиц много и они независимы, свободны выбирать лучшие, с их точки зрения, условия". Такое понимание не самой борьбы фирм между собой, а скорее анализа структуры рынка и свободы выбора покупателей, принято в экономической науке называть структурным подходом. Его сторонниками в свое время были Ф.Эджуорт, А.Курно, Дж.Робинсон, Э.Чемберлен и др.

Другой видный ученый нашего времени Йозеф Шумпетер, отмечал роль конкуренции в экономике и оценивал ее с точки зрения экономического роста - как соперничество старого с новым: " новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации ", т. е. он придерживался функционального подхода [173 стр. 103]. Перефразируя этого автора, можно сказать, что конкуренция бьет в первую очередь не по величине прибыли или объему выпуска, а по жизнеспособности предприятия и ее основам. В настоящее время понятие конкуренции, например, у К.Р.Макконелла и С.Л.Брю в курсе "Экономикс", анализируется с точки зрения степени монополизации (или наоборот, открытости рынка) и эта позиция оценки звучит так: "конкуренция - это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность для покупателей и про-

давцов свободно выходить на рынок и покидать его" [99 стр.124]. Многие авторы других современных учебников "экономикс" рассматривают это же понятие с точки зрения максимизации своей прибыли при рациональном размещении своих факторов производства, используя при этом определенную, выработанную только этим предприятием стратегию. Конкуренция обеспечивает функционирование рыночного механизма ценообразования. Конкуренция - механизм регулирования пропорций общественного производства. Через механизм межотраслевой конкуренции происходит перелив капиталов из отрасли в отрасль. В зависимости от степени совершенства конкуренции на рынке выделяются различные типы рынков, для каждого из которых свойственно определенное поведение экономических субъектов. Под конкуренцией здесь подразумевается не соперничество, а скорее, степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных участников рынка. В этой связи важно различие терминов «конкуренция» и «соперничество». По-нашему мнению, термин «соперничество» относится к действительному поведению, тогда как термин «конкуренция» относится к определяющей строение рынка модели, используемой для предсказания поведения на определенном рынке. Поведение экономических агентов может иметь характер соперничества лишь при олигопольном строении рынка, когда их взаимозависимость положительна и достаточно высока. С другой стороны, поведение монополиста или полиполиста (участника рынка совершенной конкуренции) не может характеризоваться как соперничество, поскольку на рынках такого строения взаимозависимость экономических субъектов ничтожно мала. Соперничество проявляется в предложении новых продуктов, улучшении качества уже выпускаемых, рекламировании своих продуктов, специальных мерах по продвижению их на рынок и т.п. Яркое выраженное соперничество может наблюдаться в поведении субъектов, которые в то же время не могут быть названы совершенными конкурентами. Но и наоборот, совершенная конкуренция наблюдается на тех рынках, где явное соперничество отсутствует. Таким образом, различие конкуренции и соперничества возникло лишь с развитием теории строения рынка. Экономисты-классики не различали этих понятий, говоря просто о конкуренции. Но, говоря о свободной конкуренции, они, прежде всего, имели в виду соперничество. Рынок - продажи однородного товара и его ближайших субститутов. Степень взаимозаменяемости товара детерминирована перекрестной ценовой эластичностью спроса: если эластичность меньше единицы, то можно говорить о завершении рынка. В основу классификации рынков могут быть положены различные критерии. Наиболее распространенный критерий -

число участников рынка. Следует отметить, что конкурентность рынка определяется не только количеством фирм на нем. Иногда важна не столько конкуренция внутри рынка, сколько конкуренция за рынок. Даже одна фирма на рынке может действовать как в соревновательных условиях, если барьеры входа невелики и есть потенциальная угроза возникновения конкурентов.

Состязание экономических субъектов на товарном рынке, при котором ни один из них не в состоянии оказать решающее влияние на общие условия реализации однородного товара на данном рынке соответствует такому виду отраслевого рынка, на котором много фирм продает стандартный товар и ни одна из фирм не имеет конкурентных преимуществ и достаточно большой доли рынка, чтобы влиять на цену продукта не соответствует экономической сущности конкуренции. Цена для каждой фирмы считается заданной рынком. Вход и выход из отрасли свободны, состязательность большого числа мелких покупателей и продавцов, каждый из которых обладает достаточно полной рыночной информацией, а потому ни один из них не может контролировать рыночный спрос, поставку товара на рынок или цену на него. Продукт стандартный. Барьеров входа-выхода нет, характеристика рынка, где много фирм продают стандартный товар, и ни одна из них не имеет достаточной доли, чтобы контролировать рынок и цены. В целом, как следует из определений, модель совершенной конкуренции характеризуется пятью признаками: Наличие большого числа экономических агентов, продавцов и покупателей; Однородность продаваемой продукции; Ни один из продавцов или покупателей не в состоянии повлиять на рыночную цену; Свободный вход на рынок и выход с него; Максимальная информированность продавцов и покупателей о товарах и ценах. Так как модель совершенной конкуренции является теоретической абстракцией, то все реально существующие рынки в той или иной степени несовершенны. Несовершенная конкуренция определяется следующим образом: рынок, на котором не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции; характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым (ограниченным) контролем над ценой, конкурируют между собой за продажи; рынки, на которых либо покупатели, либо продавцы принимают в расчет свою способность воздействовать на рыночную цену. На наш взгляд все понятия конкуренции в перечисленных источниках имеют существенный недостаток: они носят общий, неконкретный характер. Основываясь и обобщая вышесказанное, выразим свое мнение по поводу данного определения «Конкуренция - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают

возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые востребовано рынком". Из этого определения следует: во-первых, что конкурентная борьба товаропроизводителей ведется в конечном итоге за ограниченный объем платежеспособного спроса, за покупателя, у которого, исходя из его покупательской способности, возникают различные требования и к стоимости, и к качеству товара. На этой основе рынок покупателей разделяют на несколько, сравнительно независимых рынков разновидностей этого товара, отличающихся по основным его требованиям (цена и /или качество), которое в экономической литературе называют "сегментацией рынка". Совокупность таких рыночных сегментов, для которых создан данный товар, называют ее фундаментальной нишей. Во-вторых, что и покупатель так же воздействует на производителя с целью заинтересовать его в производстве данного товара.

В литературе можно встретить различные отдельные виды конкуренции: добросовестная - недобросовестная; ценовая - неценовая; внутриотраслевая - межотраслевая; эффективная; действенная. Недобросовестная конкуренция определяется следующим образом: действия хозяйствующих субъектов по дискредитации конкурентов. Они включают в себя: распространение ложных или неточных сведений о конкуренте; введение в заблуждение потребителей относительно характера, способа, места изготовления товара и его качества; незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования или маркировки; реклама товара, не отвечающего требованиям качества; искажение в рекламной информации сведений об истинных свойствах товара; некорректное сравнение товаров; самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной или иной информации, методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции. К ним относятся: демпинг, установление дискриминационных цен или контроля за деятельностью конкурента с целью прекращения этой деятельности; экономический шпионаж; тайный сговор на торгах и создание тайных картелей; подделка продукции конкурентов; ложная информация и реклама; махинации с деловой отчетностью; нарушение качества, стандартов и условий поставки продукции; коррупция и др., формы ведения конкурентной борьбы, противоречащие антимонопольному законодательству и торговым обычаям (необъективная реклама товаров, вводящая покупателей в заблуждение относительно потребительских свойств товаров, использование чужого товарного знака, распространение ложных сведений о товарах, производимых кон-

курентами), использование нерыночных форм конкурентной борьбы: рекламы недоброкачественных товаров, распространения ложных сведений о конкурентах, незаконное использование товарного знака и т.п., распространение ложных, неточных, искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту, либо нанести ущерб его деловой репутации; введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара; самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара, а также копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого товаропроизводителя или продавца; получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца. Ценовая конкуренция: стремление добиться успеха в конкуренции за счет снижения цен, должна базироваться на снижении себестоимости продукции; искусственное снижение цен с целью вытеснения и разорения конкурента и завоевания монопольного положения на рынке, то есть демпинг, не допускается, предложение цены на свои товары, более низкой, чем цена на аналогичную продукцию других товаропроизводителей. Для достижения этой цели предприятие должно снизить издержки производства, либо сознательно пойти на потерю прибыли, чтобы удерживать за собой большую долю рынка. Понижение цены - обычно вынужденное, экономически невыгодное для товаропроизводителя мероприятие, так как, в конечном счете, оно приводит к снижению прибыли, конкуренция, которая предполагает продажу товаров и услуг по ценам ниже, чем у конкурента. Снижение цены возможно либо за счет снижения издержек, либо за счет уменьшения прибыли. Неценовая конкуренция: конкуренция, которая основана на продаже товаров более высокого качества и надежности, достигаемых благодаря техническому превосходству, использование любых законных средств, кроме снижения цен, с целью привлечения новых потребителей. К методам неценовой конкуренции относятся реклама, маркетинг и инновации (обновление) продукта, конкуренция, при которой товаропроизводитель улучшает потребительские свойства товара, оставляя цену неизменной. Здесь эпицентром борьбы между товаропроизводителями становятся такие неценовые параметры продукции, как ее новизна, качество, надежность, перспективность, соответствие международным стандартам, дизайн, удобство обслуживания и др., конкуренция, которая осуществляется посредством совершенствования качества продукции и условий ее продажи (сбыта). Неценовая конкуренция осуществляется по разным направлениям: совершенствование технической сто-

роны товара и улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителей. По поводу понятия эффективной конкуренции существуют различные мнения. Й.Шумпетер считает, что эффективная конкуренция возможна лишь в условиях динамичной экономики, где непрерывный поток нововведений трансформирует статическую ситуацию. Динамическую конкуренцию, стимулируемую стремлением к получению сверхприбылей за счет преимуществ в издержках и качестве самого продукта, Шумпетер и называл эффективной конкуренцией [173]. Таким образом, с точки зрения экономического роста конкуренция представляет собой соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации. Концепция действенной конкуренции возникла в результате понимания того, что абстрактная модель совершенной конкуренции является недостижимым идеалом, не создающим практических основ для выработки политики конкуренции. Эта концепция представляет собой набор соответствующих критериев, которые, как предполагается, отражают конкурентность рынка и поэтому может служить основой для формулирования реальной политики конкуренции. Критерии обычно выводятся из общей аналитической схемы: «структура-поведение-результат». Критерии: имеются достаточно низкие входные барьеры, так что потенциальные конкуренты могут легко выйти на рынок при наличии возможностей получения сверхнормативной прибыли; имеется достаточно большое число фирм, что обеспечивает их независимость друг от друга; отсутствует сговор между фирмами и ограничивающие конкуренцию соглашения; хорошо информированные потребители осуществляют рациональный выбор между альтернативными производителями и т.д. Конкурентные силы: Каждая фирма следует собственной конкурентной стратегии для завоевания лучшей позиции и выгод от конкурентного преимущества. Конкурентные силы, возникающие вследствие угрозы со стороны товаров заменителей. Конкурентные силы, возникающие вследствие экономических возможностей и торговых способностей поставщиков. Конкурентные силы, возникающие вследствие экономических возможностей и торговых способностей покупателей. Конкурентные силы, возникающие вследствие угрозы появления новых конкурентов. Состояние каждой силы и их совместное воздействие определяют возможности конкретной производственной системы в конкурентной борьбе и ее потенциал. Конкурентная борьба создает отдельным товаропроизводителям преимущества при обладании каким - либо товаром. В ситуации усиления на рынке позиций такого товара, либо товаропроизводителя или отрасли в целом можно говорить о повышении конкурентоспособности. Используя кон-

курентную борьбу, сельскохозяйственные предприятия создают и удерживают свое конкурентное преимущество. Несомненно то, что не каждый отдельный товаропроизводитель создает конкурентный рынок, поскольку определить рыночный спрос по каждому предприятию невозможно. Соглашаемся с мнением одного из видных ученых в области теории и практики конкуренции М.Портером, "основной единицей на рынке является не отдельный производитель товара, а отрасль в целом" [117 стр. 268]. Причем не важно, какая это отрасль: перерабатывающая, сырьевая или из сферы услуг. У каждой из них свои, особые условия для достижения конкурентного преимущества. Однако стоит отметить, что основными производителями аграрной отрасли являются сельскохозяйственные предприятия, поэтому интерес представляет исследование конкурентных отношений на уровне совокупности институциональных единиц.

По мнению Котлера Ф. предприятие в конкурентной борьбе на рынке может занимать одну из четырех ролевых позиций: лидера, претендента на лидерство (или сильную конкурентную позицию), последователя или ведомого (слабую конкурентную позицию) и новичка (аутсайдера) [69]. Причем от занимаемой позиции будет зависеть формирование и выбор стратегических управленческих решений в достижении конкурентного преимущества.

Причины, формирующие конкурентные преимущества, исследовали многие ученые - экономисты. В трудах Д.Рикардо, Э.Хекшера, Б.Олина большое внимание уделялось сравнительным издержкам, благодаря которым товар и предприниматель получает преимущества в использовании факторов производства и, соответственно, выигрывает в конкурентной борьбе. В.Леонтьев опроверг эту теорию и показал на примере, что в экспорте развитых в экономическом отношении стран преобладают наоборот, трудоемкие товары [83]. Значительный вклад в разработку теории конкурентного преимущества внес М.Портер, который выявил в своем фундаментальном исследовании "Международная конкуренция" следующие причины, объясняющие конкурентоспособность предприятия и экономики в целом: 1. Новые технологии, которые в свою очередь ведут к новым изменениям в разработке товара, способам маркетинга, производства, доставки; 2. Новые запросы покупателей; 3. Появление нового сегмента отрасли; 4.Изменение стоимости и наличия компонентов производства; 5. Изменение правительственного регулирования [117 стр. 203].

Проведя структурный анализ отраслей, М.Портер рекомендует осуществлять его с учетом пяти сил, определяющих конкуренцию. Пять сил, определяющих конкуренцию в отрасли: Способность по-

ставщиков торговаться; Угроза появления новых конкурентов; Соперничество между имеющимися конкурентами; Способность покупателей торговаться; Угроза появления товаров и услуг – заменителей. Значение каждой из пяти сил меняется в конкретной отрасли и определяет ее прибыльность, т.к. эти силы влияют на цены, издержки, размер инвестиций (капиталовложений), а в некоторых случаях и диктуют их. Жесткая борьба и сильная конкуренция этих сил ведет к снижению прибыльности отрасли и чтобы сохранить свою конкурентоспособность, товаропроизводитель вынужден дополнительно тратить денежные средства на рекламу продукции, организацию сбытовой сети и т. п. или же упускать свою прибыль за счет снижения цены.

Другой видный ученый Ж.-Ж. Ламбен оценивал конкурентные преимущества с точки зрения сравнительного превосходства в позициях с конкурентами на рынке или в сегменте рынка. Конкурентное преимущество здесь может быть "внешним" (например, качество товара, которое увеличивает "рыночную силу" фирмы за счет "войны цен"). Или "внутренним", которое базируется на превосходстве в издержках производства, т. е. "создает ценность для изготовителя" за счет снижения себестоимости продукции. Этот фактор обеспечивает увеличение рентабельности и устойчивость к снижению цены продаж [79 стр.87].

Нельзя не отметить позицию Ж.-Ж. Ламбена в части определения зависимости конкурентных преимуществ от степени конкурентности рынка (монополия, олигополия, совершенная и несовершенная конкуренция) [79]. Совершенная конкуренция появляется тогда, когда каждый отдельный товаропроизводитель не оказывает должного влияния на рынок своей продукции в силу многочисленности товаропроизводителей и рыночная цена товара определяется только законом спроса и предложения. Однако, по мнению профессора Градова А.П. и доцента Ивановой Е.А., "совершенная конкуренция не является чистой конкуренцией. Она возникает тогда, когда многочисленные продавцы и покупатели занимаются продажей или покупкой гомогенного (однородного) продукта" [37стр.68], [56 стр.46]. Для авторов существуют две дополнительные характеристики совершенной конкуренции: совершенная мобильность ресурсов внутри рынка и отсутствие барьеров для ресурсов на вход и выход с этого рынка за счет совершенного знания и одинаковой доступности информации о рынке. В современной национальной экономике рынок сельскохозяйственной отрасли, наиболее близкий к совершенной конкуренции, существует у производителей молока, зерна, овощей, картофеля, бахчевых продуктов. В нынешних условиях эти товаропроизводители почти не оказывают влияния на цену продукта, не ведут между собой конкурентной борьбы.

1.2. Особенности формирования конкурентной среды в аграрном секторе

Стратегические цели социально-экономического развития и перехода к стадии экономического роста в сельском хозяйстве могут достигаться лишь при создании полноценной конкурентной среды с учетом специфики аграрных отношений (экономических, социальных, правовых и др.). Аграрный сектор имеет целый ряд особенностей, которые оказывают влияние на структуру этой отрасли и отношения между субъектами производства. Самые значительные из них: использование в производстве, в виде основного фактора производства больших площадей земли, большая зависимость от погодных условий, растянутый производственный цикл, использование в производстве живых организмов и др. Это обусловило технологию производства и то обстоятельство, что в аграрном секторе преобладают небольшие, по сравнению с другими отраслями производства, предприятия. Значительная часть производственных процессов в сельском хозяйстве сосредоточена в фермах с семейной организацией труда. В конкурентной борьбе на этом рынке смогли удержаться фермерские хозяйства. В других отраслях материального производства экономия на масштабах производства привела к тому, что там преобладают достаточно крупные предприятия. Одна из основных причин этого заключается в том, что там существует возможность эффективного контроля за технологическим процессом, детализации конкретных операций. В экономической науке существует несколько подходов, объясняющих оптимальные размеры фирмы. Классическая школа определяет это существующей технологией производства, хотя это объясняет в основном существование нижней границы размеров производства. В тоже время мы наблюдаем множество фирм, чьи размеры значительно крупнее оптимальных. Неоклассическое направление рассматривает фирму как совокупность контрактов, минимизирующих транзакционные издержки на стадии производства продукции. Таким образом, фирма выступает как институт, облегчающий кооперацию специализированных ресурсов. Пока выгода от централизованного управления превышает транзакционные издержки по перемещению ресурсов внутри фирмы, размеры предприятия могут расти. Этот подход дает методологическую основу, объясняющую наличие на рынке предприятий различных размеров и разных форм собственности. Конкуренция в сельском хозяйстве в настоящее время не всегда представляет борьбу за выживание на местных рынках. Основную угрозу сельскохозяйственным производителям часто представляют производители других регионов, работающие в лучших

условиях и имеющие более низкую себестоимость продукции. С такой конкуренцией очень трудно бороться, а порой и невозможно. Сельскохозяйственные производители не могут выбирать в большинстве случаев расположение своего хозяйства, в отличие от промышленного производства, а значит, часть из них всегда будет иметь монополистические преимущества. Это же определяет и зональную специализацию сельскохозяйственного производства, когда та или иная продукция производится в определенном месте. И чем более развита инфраструктура производства, тем возможен более высокий уровень специализации, которая усиливает конкурентные преимущества производителей,

имеющих лучшие условия. Но это и увеличивает общественный продукт, созданный в сельском хозяйстве. Именно формирование конкурентной среды способствует формированию оптимальной структуры производства в отрасли. С другой стороны, в аграрном производстве больше, чем у других может быть развита локальная монополия, когда местные производители одерживают верх над производителями более высококачественной или дешевой продукции из других регионов за счет экономии на транспортных расходах. Значительная часть сельскохозяйственных продуктов характеризуется тем, что затраты на их транспортировку и хранение достаточно велики. Это относится как к продуктам растениеводства, так и животноводства. Поэтому, в результате действия различных конкурентных сил в сельском хозяйстве Азербайджана на сегодняшний день сложилась сравнительно мелко-товарная структура производства. Именно мелко-товарная структура сельскохозяйственного производства обусловила снижение накала конкурентной борьбы между сельхозтоваропроизводителями. В отличие от других отраслей, понятие конкурента для сельскохозяйственного предприятия более абстрактно, у него нет определенного круга противников, на которых он ориентируется и основным мотивом служит желание увеличить или сохранить доход, а желание победить конкурента, или страх отстать от него выражено в меньшей степени. Внешне это может выглядеть как отсутствие конкуренции. В сельскохозяйственном производстве, в условиях приближенных к «совершенной конкуренции», наблюдается феномен ослабления конкуренции как внешней силы в виде конкурентов, довлеющей над производителем. На самом деле произошел перенос конкурентной борьбы на более высокий уровень. С развитием рыночных отношений горизонтальная конкуренция между производителями ослабла. Аграрный бизнес в некоторой степени монополизует сбыт сельскохозяйственной продукции. Но в связи с общими интеграционными процессами, идущими на рынке, сейчас наиболее острая конкуренция идет между вертикально интегри-

рованными и кооперированными структурами, объединяющими все этапы прохождения товара. И сельхозпроизводители вынуждены участвовать в этой конкуренции, но уже в составе этих образований. Поэтому особенностью конкуренции в современном аграрном производстве является преимущественная конкуренция между территориально кооперированными структурами при некотором снижении накала конкурентной борьбы между субъектами конкуренции внутри определенного района. Существует еще несколько обстоятельств, обуславливающих особенности конкуренции в аграрном секторе. Среди них выделяется проблема «ценовых ножниц», которая не дает возможности сельским производителям порой даже восполнить затраты на производство продукции. Высокая продуктивность хозяйств, как и высокая производительность труда основана на применении большого количества современной техники. Именно внедрение в производство такой техники, как зерноуборочные и другие комбайны, мощные и многофункциональные тракторы и т.п., позволило сельхозтоваропроизводителям справляться с тем объемом работ, который они делают сейчас. Вместе с тем, сельскохозяйственное производство, особенно растениеводство, имеет ярко выраженные пиковые сезонные нагрузки во время посева и уборки культур.

Оптимальное время посевных и уборочных работ имеет строго ограниченный промежуток, и поэтому возникает необходимость в массовом использовании высокоэффективной техники в эти периоды. К тому же, из-за непостоянства погодных условий, трудно рассчитать график использования этой техники, что ограничивает возможность маневра ею. Поэтому каждое хозяйство вынуждено иметь довольно большой парк техники и оборудования, которое не задействовано в производстве большую часть года, например, дорогостоящий зерноуборочный комбайн может использоваться в течении одного – двух месяцев в году, а фактически оптимальное время уборки еще меньше. А рациональная система землепользования предполагает наличие севооборота и значит, использования нескольких систем сельскохозяйственных машин. Таким образом, современное сельскохозяйственное производство по фондовооруженности практически не уступает промышленному предприятию, а зачастую и превосходит его. Но коэффициент использования этой техники у него гораздо ниже. Кроме того, часть продукции сельского хозяйства (примерно 20% валового продукта) потребляется внутри отрасли; семена, корма, молодняк и прочее, что снижает товарность производства по сравнению с другими отраслями. Несовпадение периодов уборки урожая и использования продукции требует строительства большого числа хранилищ, которые так же

не задействованы круглый год. Это ведёт к росту постоянных издержек. Помимо этого, на этот рынок оказывает воздействие деятельность государства, крупных монополистических структур. Сельскохозяйственные предприятия уже не имеют той степени самостоятельности, которая необходима для совершенной конкуренции. Все это делает сельскохозяйственный рынок далеким от совершенства. Именно этим объясняется одновременное присутствие на рынке очень разных по продуктивности производителей, когда наиболее мощные из них не всегда могут победить в конкурентной борьбе. Следует отметить, что в агропромышленном комплексе до сих пор существуют некоторые барьеры и для вхождения на рынок продукции, исключительные права, льготы, ограничения и другие акты, связанные с различного рода программами социально-экономического развития.

Показатель степени открытости рынка, т. е. доступности для потенциальных конкурентов достаточно емкий по своему содержанию. Он включает и выявление входных барьеров для новых производителей. Под барьерами для входа в рынок в экономической литературе понимаются любые факторы и обстоятельства правового, экономического организационного, технологического и финансового характера, препятствующим новым хозяйствующим субъектам вступить на данный товарный рынок. Классифицируются входные барьеры в существующей методической литературе по-разному. Но, на наш взгляд особого внимания заслуживает следующая классификация барьеров, представлена в таблице 1.2.1. Исследуя уровень «входного барьера», в первую очередь обозначим экономические. 1. Ограничение емкости рынка. Ограниченная емкость рынка, которая может характеризоваться его высокой насыщенностью и низкой покупательной способностью потребителей является значительным препятствием для создания новой сельскохозяйственной организации.

На данный момент существующие региональные аграрные рынки можно охарактеризовать как рынки с ограниченной емкостью. Об этом свидетельствуют такие факторы, как низкая рентабельность и значительный финансовый риск аграрного производства, активная конкуренция во всех сегментах сельского хозяйства региона и, как следствие, малая привлекательность для инвестиций.

Схема 1.2.1. Классификация барьеров входа на региональный аграрный рынок

Барьеры входа на региональный аграрный рынок		
Экономические	Правовые	Организационные
<ul style="list-style-type: none"> -Ограничение емкости рынка -Уровень затрат -Первоначальные затраты -Экономическая политика государства -Доступность каналов реализации продукции 	<ul style="list-style-type: none"> -Административные -Законодательные -Криминогенные 	<ul style="list-style-type: none"> -Развитость рыночной инфраструктуры -Стратегия интеграции

2. Уровень затрат. Масштабность сельскохозяйственного производства является

препятствием для достижения преимуществ над конкурентами в себестоимости производимой продукции.

3. Первоначальные затраты. Необходимость привлечения значительных финансовых ресурсов для создания нового производства, которая является критическим фактором, ограничивающим образование и успешное развитие новых производителей.

Финансовое истощение вновь организованной организации на начальных этапах

ее деятельности, с одной стороны, и необходимость наращивания оборотных средств, осуществление погашения возможных убытков от деятельности и т.п. обстоятельства, с другой, существенно ограничивают возможности вхождения в отрасль регионального сельскохозяйственного производства.

4. Экономическая политика государства. В области ценового регулирования и государственной финансовой поддержки аграрного сектора производства основным принципом является аграрный протекционизм, обеспечивающий эквивалентность товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, а также конкурентоспособность национальных производителей на мировом рынке и социальную защиту работников сельского хозяйства.

Адам Смит, который заложил основы современной экономической науки, писал в 1776 г. в книге "Благополучие нации": "Люди, торгующие одним и тем же, редко встречаются даже ради веселья или развлечения, но их разговор обычно заканчивается заговором против общества или каким-нибудь планом по увеличению цен" [144 стр. 123].

В настоящее время такого эквивалентного обмена нет, цены на продукцию сельского хозяйства низкие и темпы роста их значительно отстают от темпов роста цен на промышленную продукцию и услуги. Это, несомненно, можно отнести к одному из существенных сдерживающих факторов для появления новых и успешного развития уже существующих производителей.

Выделим и оценим правовые барьеры, среди которых: 1. Административные. Усложненный порядок регистрации организаций, препятствия в отведении земельных участков, предоставлении в аренду производственных, сельскохозяйственной техники, помещений и подобные обстоятельства иногда создают непреодолимые препятствия для входа на региональный рынок. Следует также иметь в виду наличие сложившихся неформальных отношений между органами местной власти и крупными районными организациями, действующими на данном рынке. Последние, как показывает практика, пользуясь привилегированным положением, усиленно продвигают свои интересы и часто добиваются решений, направленных против потенциальных конкурентов. 2. Законодательные. Острым вопросом аграрной реформы является закон о земле. Требуют законодательного решения вопросы в сфере финансово-кредитной системы и государственной поддержки сельского хозяйства, прежде всего это касается вопросов банковского обеспечения АПК, реструктуризации задолженности сельскохозяйственных предприятий в бюджеты и внебюджетные фонды, мер по их реформированию и финансовому оздоровлению. 3. Криминогенные. Криминогенное влияние на аграрный рынок, в том числе раздел сфер влияния между криминальными структурами, контрабандный ввоз и вывоз продуктов питания в условиях республиканской действительности хотя и значительно ослабевает, но также является реальным барьером для организации легального бизнеса.

Значительный вес в существовании входного барьера для регионального товарного рынка играют организационные факторы: 1. Развитость рыночной инфраструктуры. Отрицательно влияет и неразвитость инфраструктуры в сельском хозяйстве: – отсутствие или недостаток хранилищ, складов, пунктов первичной переработки, тары, плохие дорожные условия. Ограничения в транспортной сфере иногда бывают столь существенны, что приводят к непреодолимым барьерам и, как следствие, к излишней «регионализации» рынка. Для вступления новых организаций на региональный аграрный рынок важным ограничивающим фактором является отсутствие либо неразвитость необходимых средств транспорта и связи, служб по оказанию консалтинговых, информационных, лизинговых и иного рода деловых услуг. 2. Страте-

гия интеграции. Одним из путей преодоления последствий монополизма в перерабатывающем секторе АПК можно рассматривать интеграцию хозяйств-производителей продукции и предприятий по ее переработке. Интеграция позволяет устанавливать договорные приемлемые цены между промышленностью и сельским хозяйством, совместно развивать производство, снижать затраты, направлять больше средств на модернизацию сельского хозяйства, повысить производительность труда. Действие факторов производства так же пока не способствует развитию эффективной конкуренции. Во-первых, действие технико-экономических факторов. Сейчас в аграрном производстве нет резерва финансовых и материально-технических средств. Слабо развита производственная инфраструктура отрасли. Большая степень износа (физического и морального) основных средств производства, снижающаяся фондовооруженность отрасли, деградация и выбытие из оборота больших площадей сельскохозяйственных угодий. Во-вторых, незавершенность правовых аспектов деятельности. В-третьих, несовершенство организационно-управленческих условий. Это несовершенная структура сельскохозяйственного производства, формирование участников конкурентной борьбы еще находится в начальной стадии. Несоответствие форм и методов управления требованиям рыночного порядка, недостаточное использование в управлении мотивационных факторов. В-четвертых, несоответствие социально-психологических факторов деятельности аграрного сектора рыночной экономике. Это и психологическая неподготовленность большинства крестьян к самостоятельной деятельности в условиях рынка, отсутствие традиций рыночной этики поведения, навыков конкурентной борьбы в условиях рынка. Стратегические цели социально-экономического развития и перехода к стадии экономического роста в сельском хозяйстве могут достигаться лишь при создании полноценной конкурентной среды с учетом специфики самих аграрных отношений (экономических, социальных, правовых и др.), а так же особенностей переходного периода Азербайджана, обуславливающих особый вид этих отношений.

Наличие конкурентной среды в агропромышленной отрасли региона является предпосылкой выгодного использования ресурсов общества, создания национального богатства при возможно низких издержках производства, а ее мониторинг относится к числу стратегических задач развития экономики сельского хозяйства. Проблемы развития конкурентной среды в отраслях экономики имеют многоаспектный характер, а уровень развития конкуренции в них зависит от ряда факторов, что предопределило необходимость их классификации.

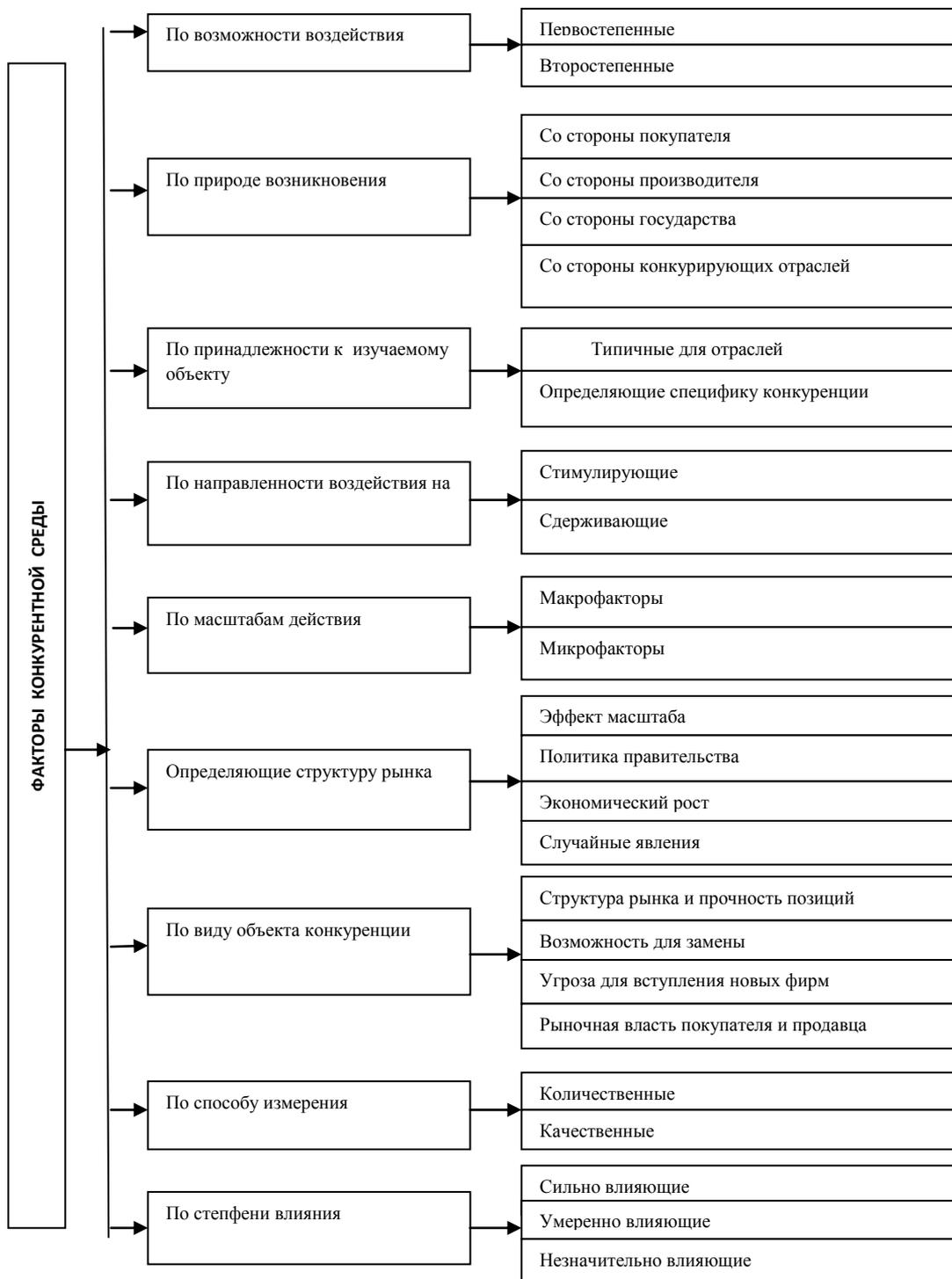
Применительно к сельскому хозяйству нами предлагается классифицировать факторы по девяти признакам, причем их влияние должно измеряться в комплексе, поскольку каждый из них тесно связан и зависим от прочих. При этом следует учитывать, что один и тот же фактор может быть отнесен к разным признакам классификации.

Для нашего исследования мы считаем приоритетным рассмотрение факторов по принадлежности к изучаемому объекту. К числу типичных для сельского хозяйства, по нашему мнению, можно отнести экономические, административные, структурные факторы, а к определяющим специфику конкурентной среды в агропромышленном комплексе: организационные, географические, природно-климатические, ресурсные, социально-демографические, правовые факторы.

Во всех цивилизованных странах имеет место реализация мер по созданию конкурентной среды в отрасли, регионе и ее регулирования со стороны государственных органов. Органы по вопросам конкуренции создаются на верхнем уровне иерархии национальных исполнительных органов власти. В крупных (прежде всего в территориальном отношении) странах, особенно имеющих федеративное устройство, аналогичные структуры создаются и на уровне отдельных территорий (в США, Германии).

Менее традиционными объектами прямого государственного регулирования выступают материальные факторы производства - сырье, средства производства, земля, недвижимость. Однако в странах с переходной экономикой, к которым относится и Азербайджан, влияние государства на использование этих факторов достаточно велико. Для сохранения конкурентной среды на региональных рынках и повышения эффективности государственной помощи большое значение имеют применяемые местными властями принципы распределения и вовлечения в экономические процессы ограниченных ресурсов. Ограниченность отдельных видов производственных ресурсов естественным образом лимитирует число участников соответствующих товарных рынков и конкуренцию между ними. В этом случае особенно важным для реализации рыночного потенциала является гарантия свободной конкуренции за вход на рынок. Этому принципу в наибольшей степени соответствует конкурсный механизм распределения любых ограниченных ресурсов, который, на наш взгляд, недостаточно активно реализуется органами власти всех уровней.

Схема 1.2.2. Факторы, определяющие развитие конкурентной среды.



Данные органы, как правило, полностью самостоятельны в принятии решений, однако в некоторых случаях окончательный вердикт по делу может быть вынесен другим высшим должностным лицом, отвечающим за экономическую либо торговую и промышленную политику в стране. Целью такого подхода является создание механизмов согласования конкурентной и промышленной политики. Примером может служить "дуализм" в принятии решений по санкционированию слияния компаний в Германии. Запрет на слияние, установленный Федеральной картельной службой, может быть обжалован министру экономики, который вправе разрешить его с учетом положительных общеэкономических и социальных последствий. Аналогичными полномочиями по снятию антимонопольных ограничений обладают министр экономики во Франции, госсекретарь по делам торговли и промышленности в Великобритании. В некоторых странах орган по вопросам конкуренции наделен квазисудебными функциями и решения его не могут быть обжалованы в судах низших инстанций (Великобритания). Функциями органов по вопросам конкуренции во всех странах являются пресечение монополистической деятельности и контроль за слияниями. В ряде стран функции регулирования отношений, влияющих на конкуренцию, разделены между двумя ведомствами; слияниями занимается одна служба, монополистической деятельностью и недобросовестной конкуренцией - другая (США). В различных странах и на различных исторических этапах акцент может быть сделан на отдельные составляющие антимонопольной политики: либо на регулирование структуры рынка, либо на регулирование поведения участников рынка. По существу это означает выбор между активизацией административного контроля за слияниями и соглашениями на основе процедур нотификации и пресечением злоупотреблений доминирующим положением и согласованных действий независимых участников рынка. Например, в выступлении заместителя министра экономического развития и торговли России А. Шаронова на первой коллегии Федеральной антимонопольной службы "ставка" была сделана на второй подход - "смягчение" контроля за слияниями при ужесточении санкций за нарушения закона. Следует, однако, иметь в виду, что регулирование рыночного поведения всегда осложняется недостатком у правоприменительных органов информации о внутренних факторах, определяющих уровень издержек, о целях и рыночной стратегии компании. Снижение контроля за структурой рынка потребует активизации работы по анализу ценовой и договорной политик, возникающих в результате слияний крупных компаний, что является достаточно сложной в мето-

дологическом плане и затратной (по времени и объемам вовлекаемых ресурсов) для государства и бизнеса задачей. В отношении недобросовестной конкуренции и контроля за рекламой единообразия в мире нет: иногда контроль возложен на конкурентные ведомства (США; ст. 5 закона о Федеральной торговой комиссии), в других случаях защита осуществляется в рамках частного правоприменения через судебные иски (например, в Германии). Условием формирования конкуренции в аграрном секторе является развитие инфраструктуры - производственной, социальной и рыночной. Производственная инфраструктура должна обеспечить сохранность и наращивание производства сельскохозяйственной продукции. Для этого требуется улучшить обеспеченность предприятий и фермерских хозяйств техникой, производственными помещениями, энергетическими мощностями, газом, дорогами. Развитие инфраструктуры в агропромышленном комплексе должно осуществляться за счет расширения фирменной торговли. Необходимо формировать региональные продовольственные оптовые рынки по основной сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. Для этого нужны товарные биржи сельскохозяйственного сырья, обеспечение сельхозпроизводителей беспрепятственным входом на рынок, со здание альтернативных рыночных каналов реализации продукции. Для развития рыночной инфраструктуры требуется подготовка кадров, владеющих практикой маркетинга, создание автоматизированных информационных систем. Осуществление предложенных мер может обеспечить более высокую конкурентоспособность сельскохозяйственного производства отрасли, региона, страны, что в конечном итоге будет способствовать повышению его эффективному и устойчивому экономическому развитию.

Глава 2. Условия формирования конкурентоспособности и факторы ее повышения в аграрном секторе

2.1. Экономическая сущность конкурентоспособности продукции предприятия, отрасли и национальной экономики

Сфера, в которой ведется соревнование за конкурентное преимущество, само понятие конкурентоспособности находится в центре внимания многих исследований. Причем понятия конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, на наш взгляд имеющие одинаковую сущность, далее мы будем использовать как равнозначные. Различают конкурентоспособность на разных уровнях. Для микроуровня - это конкурентоспособность производства, разделяемая на конкурентоспособность между предприятиями и товарную конкурентоспособность; для среднего уровня - отраслевую; для макроуровня - конкурентоспособности экономики.

Конкурентоспособность товара означает соответствие по всем параметрам требованиям рынка, покупателей, потребителей, сравнительная характеристика потребительских и стоимостных параметров данного товара по отношению к товару-конкуренту. Определяемая в качестве показателя конкурентоспособность товара выражается отношением полезного эффекта к цене потребления (цена товара и цена его эксплуатации), совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которые отражают отличия его от товара-аналога и обеспечивают этому товару преимущества на конкретном рынке в заданный промежуток времени, способность товаров и услуг отвечать требованиям рынка. По многим видам продукции особенно важны технико-экономические параметры: надежность и долговечность машин и оборудования, точность приборов, материалоемкость и энергоемкость продукции и др. К некоторым видам продукции предъявляют ряд обязательных требований (сертификат безопасности, сертификат экологичности). Важны при этом эстетичность изделий, их внешний вид, удобство пользования, соответствие художественным требованиям, в ряде случаев национальным традициям и др. Товар должен быть конкурентоспособен и по цене, она должна быть не выше, чем у других предприятий. Высшей конкурентоспособностью обладают новинки - товары, выпускаемые впервые в мире или стране, удовлетворяющие существующую потребность или вызывающие возникновение и развитие новой потребности. По-нашему мнению, «Конкурентоспособность товара – совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, обеспечивающая удовлетворение конкретной потребности поку-

пателя». Отсюда следует, что конкурентноспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных характеристик которого определяет его успех на рынке, т.е. способность данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других конкурирующих товаров - аналогов. Конкурентоспособный товар (КТ) – синтетический показатель, отражающий в себе итоги многих слагаемых: эффективности работы конструкторских бюро; производственной деятельности предприятий, их смежников; работы внешнеэкономических организаций по реализации экспортных товаров на внешних рынках. Существует тесная взаимосвязь между понятиями конкурентоспособность и качество, конкурентоспособность и технический уровень, но ставить знак равенства между первым понятием и двумя другими неправомерно.

Главными составляющими конкурентоспособности являются: технический уровень товара, уровень маркетинга и рекламно-информационного обеспечения, соответствие требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам, организация сервиса, гарантийного обеспечения, обучение персонала приобретающей стороны, сроки поставки (разработки, создания, продажи), сроки гарантий, цена, условия платежей, своевременность появления данного товара на конкретном рынке, политико-экономическая ситуация в данном регионе. Оценка конкурентоспособности производится на основе сопоставления данного товара с аналогичной продукцией других фирм, которая получила признание и обладает в данный момент наивысшей конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность означает высокое качество товаров при поддержании высокой заработной платы и жизненных стандартов. Важнейшим фактором, обеспечивающим конкурентоспособность, является повышение темпов производительности труда. Понятие конкурентоспособности тесно связано с понятием качество. Различаются эти понятия в следующих аспектах. Если под качеством понимается просто совокупность свойств, то конкурентоспособность характеризуется их соответствием конкретной общественной потребности. В этом случае при оценке уровня конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородных товаров, но удовлетворяющих одну и ту же потребность. Параметры качества, как правило, определяются исходя из интересов производителя, а параметры конкурентоспособности - прежде всего из интересов потребителя. Уровень качества и технический уровень продукции задаются техническим уровнем современного производства, а для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить его с уровнем развития потребностей. При этом превышение

уровня конкурентоспособности над уровнем развития потребностей по отдельным параметрам может быть не оценено потребителем и не даст никакого экономического эффекта. На уровень конкурентоспособности товара значительное влияние оказывают такие факторы рынка, как степень удовлетворения спроса на товар, емкость отдельных сегментов рынка, наличие конкурентов, социально-демографические характеристики товаров, развитие снабженческо-сбытовой сети и послепродажного (сервисного) обслуживания. Для каждого товара необходимо оценить его уровень конкурентоспособности с тем, чтобы в дальнейшем провести анализ и выработать успешную товарную политику. Исследования поведения покупателей показывают, что для них в процессе отбора выигрывает тот товар, у которого отношение полезного эффекта к затратам на его приобретение и потребление максимально по сравнению с другими аналогичными товарами. Оценка возможна только в сравнении, поэтому оценка конкурентоспособности включает в себя следующие этапы: а) анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара - образца в качестве базы; б) определение сравнительных параметров обоих образцов; в) расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара.

Конкурентоспособность предприятия – это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Таким образом, конкурентоспособность фирмы - понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента - нет. Оценка степени конкурентоспособности, т.е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер должна обладать следующими параметрами: соизмеримостью характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью; соизмеримостью сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция; соизмеримостью фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Таким образом, конкурентное преимущество одной фирмы над другой может быть оценено в том случае, когда обе фирмы удовлетворяют идентичные потребности покупателей, относящиеся к родственным сегментам рынка. При этом фирмы находятся примерно в одних и тех же фазах жизненного цикла. В том случае, если данные условия не соблюдаются, сравнение будет некорректным. Далее, исходя из того, что конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов фирмы, для ее оценки необходимо выбрать критерии продуктивности использования ресурсов. В том случае, если деятельность фирмы связана с извлечением прибыли, а совокупные ресурсы оцениваются в денежном выражении, продуктивность использования ресурсов фирмой может быть оценена показателем рентабельности производства, т.е. отношением прибыли, полученной в том или ином периоде, к истраченным в том же периоде ресурсам, оцененным как издержки производства. Кроме этого, для объективной оценки конкурентоспособности фирмы ее руководству необходима возможность слежения рынка, особенно за пределами страны.

Сложность, а иногда и полное отсутствие доступа к информации о деятельности конкурентов может создать у руководства фирмы необоснованное мнение о превосходстве фирмы над конкурентами, привести к самоуспокоению и ослаблению усилий, связанных с поддержкой необходимого уровня конкурентного преимущества своей фирмы.

В настоящее время, для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители ориентировались в прошлом. И прежде всего новые подходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии.

Конкурентоспособность предприятия зависит от ряда факторов, которые можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности. Их можно разделить на три группы факторов: технико-экономические; коммерческие; нормативно-правовые. Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги. Эти компоненты зависят от производительности и интенсивности труда, издержек производства и пр. Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на конкретном рынке. Они включают: конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособ-

ного спроса на данную продукцию или услугу); предоставляемый сервис (наличие дилерско-дистрибьютерских пунктов изготовителя и станций обслуживания в регионе покупателя, качество технического обслуживания, ремонта и других предоставляемых услуг); рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса); имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны). Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной (возможно, морально-этической) безопасности использования товара на данном рынке, а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты). В случае несоответствия товара действующим в рассматриваемый период на данном рынке нормам и требованиям стандартов и законодательства товар не может быть продан на данном рынке. Поэтому оценка этой группы факторов и компонент с помощью коэффициента соответствия нормативам лишена смысла.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке. В связи с этим перед любой организацией встает проблема стратегического и тактического управления развитием способности предприятия выживать в изменяющихся рыночных условиях.

Среди наиболее актуальных тенденций, характеризующих процессы глобализации выделяется усиление конкуренции регионов и национальных экономик. Понимание сущности межрегиональной конкуренции (в том числе между городами как местами концентрации экономического и интеллектуального потенциалов регионов) и овладение методами укрепления конкурентоспособности регионов становятся все более актуальными для региональных политиков и администраций. Термин конкуренция территорий в целом можно определить как соревнование между регионами и городами в их стремлении "завоевать" различные целевые группы "потребителей" местных ресурсов и условий жизнедеятельности [118стр. 294].

Концепция конкурентных преимуществ связывается обычно с трудами Майкла Портера, известного эксперта в области изучения конкурентоспособности стран и регионов, руководителя группы исследователей Всемирного экономического форума (ВЭФ), которая участвует в разработке ежегодных докладов, посвященных проблемам конкурентоспособности. М. Портер выделяет некий набор детерминантов, "национальный ромб", который определяет конкурентное пре-

имущество страны или региона на международном рынке [117]. «Национальный ромб» конкурентных преимуществ включает в себя следующие компоненты. Во-первых, факторные условия, то есть те конкретные факторы, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли. Например, наличие квалифицированной рабочей силы. Во-вторых, условия спроса на внутреннем рынке на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью. В-третьих, родственные и поддерживающие отрасли. В трактовке М. Портера - создание вертикально-интегрированных структур, объединяющих в себе различных членов технологической цепи от поставщиков сырья до производителей готовой продукции. В-четвертых, стратегия фирмы, ее структура и конкуренты, то есть каковы в стране условия, определяющие процесс создания управления фирм, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке. М. Портер уделяет особое внимание роли государства в формировании и поддержании конкурентоспособности национальной экономики. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на компоненты «национального ромба», но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным, поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной экономики и политики.

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Анализ причин снижения значения отдельных критериев конкурентоспособности продукции и установления факторов, повышающих конкурентоспособность, так называемый факторный анализ, - важный момент в деятельности предприятий – изготовителей и предприятий- продавцов. Факторный анализ является частью общей схемы оценки конкурентоспособности, которая проводится при освоении новой продукции. Формирование конкурентоспособности установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня конкурентоспособности товара на всех этапах его создания и продвижения до потребителя. Так, для обеспечения необходимого качества товаров осуществляют воздействие на: производственные факторы (сырье, конструкция, рецептура, технология), сбытовые факторы (условия транспортировки, хранения), сервисные факторы (дегустация товара и другая помощь в выборе товара, установка изделия на дому). Для обеспечения необходимого уровня цены товара воздействуют также на: производственные, сбытовые (выбор транспортного средств, числа посреднических организаций) сервисные факторы (условия реализации и технического обслуживания). Выявляемые при оценке конкурентоспособности отклонения (в отрицательную сто-

рону) от товаров – конкурентов побуждают изготовителя (продавца) осуществлять корректирующие действия, т.е. воздействовать на факторы с целью улучшения значения критериев. Самыми важными факторами, определяющими конкурентоспособность, являются: уровень развития экономики; процентная ставка; курс валюты; стоимость рабочей силы, по Портеру, так называемое, правило ромба для конкурентных преимуществ страны. Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться. В результате испытываемого давления и требований рынка компании увеличивают свое преимущество в борьбе с самыми сильными присутствующими на мировом рынке конкурентами. Они извлекают пользу от присутствия на рынке сильных внутренних соперников, агрессивных поставщиков и требовательных местных потребителей. В современной экономической ситуации, когда конкуренция в мировых масштабах возрастает, роль государств становится все более важной. По мере того как основа конкурентной борьбы все больше смещается в сторону создания и освоения знаний, роль государства возрастает. Конкурентное преимущество создается и поддерживается через сильно локализованные процессы. Различия в национальных ценностях, в культуре, структуры экономики, в существующих организациях и историческом развитии – все это вносит вклад в достижение успешной конкурентоспособности. Существуют очень сильные различия в структуре конкурентоспособности для каждой из стран, поскольку ни одно государство не может быть конкурентоспособным во всех, или хотя бы в большинстве отраслей.

2.2. Детерминанты конкурентного преимущества как основное условие формирования конкурентоспособности

Конкуренция является наиболее эффективным методом взаимной координации индивидуальных действий субъектов рынка без централизованного вмешательства в их деятельность. Ф. А. Хайек утверждает, что один из главных доводов в пользу конкуренции заключается в том, что «она позволяет обойтись без „сознательного общественного контроля" и дает человеку возможность самому решать, оправдывает ли потенциальная прибыльность того или иного предприятия связанные с ним неудобства и риск» [164 стр.93]. Тем не менее, это вовсе не означает, что в условиях «свободного рынка» не должно предприниматься никаких воздействий на процессы конкуренции со стороны государства. Создаются пакеты законодательных актов, регулирующих эти процессы с целью недопущения недобросовестной конкуренции, а

также подавления ее отдельными монополиями или их объединениями. Понять существо экономических аспектов конкуренции необходимо, в связи с тем, чтобы понять, что такое конкурентоспособность фирмы и как ее обеспечить. Конкурентоспособность отдельного товара (услуги) определяется как его преимущество по сравнению с каким-то другим товаром (аналогичным по назначению или его заменителем) при решении потенциальным покупателем своих проблем. В литературе по маркетингу подробно излагаются принципы оценки конкурентоспособности товара как с помощью качественных (например, с помощью матрицы А. С. Нильсена), так и на основе количественных (единичных, групповых, интегральных) показателей.

Понятие конкурентоспособности фирмы гораздо сложнее и трактуется весьма неоднозначно. В общем виде конкурентоспособность фирмы может быть определена как ее сравнительное преимущество по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

Начало создания теории сравнительных преимуществ относят к концу XVIII — началу XIX веков, когда в трудах Д. Рикардо были изложены основные положения теории сравнительных издержек, в основе которой лежит идея о том, что в обмене преимущество получают те страны, которые производят продукцию с меньшими издержками. Благодаря этому они выигрывают на мировом рынке, что и приводит к специализации стран на производстве товаров с относительно меньшими, чем у других стран, издержками. Модификацию теории сравнительных издержек в теорию сравнительных преимуществ связывают с трудами шведского экономиста Э. Хекшера (1919 г.) и его ученика Б. Олина (1935 г.). Существо выводов этих ученых, так называемой «теоремы Хекшера—Олина», сводится к следующему: страна экспортирует товары, в производстве которых наиболее эффективно использованы избыточные факторы производства, и импортирует товары с дефицитными факторами производства. Математическое описание этой теории принадлежит П. Самуэльсону и В. Столперу (40-е годы XX века).

Дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ дано в трудах В. Леонтьева (70-е годы XX века). Его выводы, получившие название «парадокса Леонтьева», были прямо противоположны выводам Хекшера—Олина. Леонтьев показал (на статистических материалах 1947 года), что, несмотря на бытовавшее в то время мнение об избыточности в США капитала, в экспорте преобладали трудоемкие товары.

Новые тенденции в развитии мировой торговли в последние десятилетия потребовали пересмотра ряда ортодоксальных взглядов. Наиболее значительными в 90-е годы были исследования М. Портера,

профессора гарвардской школы бизнеса, разработавшего теорию конкурентного преимущества. М. Портер подробно анализирует различные подходы к объяснению причин конкурентоспособности отдельных фирм и национальной экономики страны. Он приходит к выводу, что конкурентное преимущество фирмы как на внутреннем, так и на мировом рынке во многом зависит от факторов, сформировавшихся в стране базирования фирмы. Рассматривая такие факторы, как наличие рабочей силы, обилие природных ресурсов, протекционистская политика правительства по отношению к отечественным фирмам, различия к практике управления фирмами и др., М. Е. Портер приходит к выводу, что ни один из них, взятый в отдельности, не позволяет достаточно убедительно ответить на вопрос, что же именно определяет успех или неуспех фирмы в конкуренции. Отвечая на этот вопрос, он исходит из основополагающего принципа — конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов. Принцип справедлив как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне экономики страны в целом. Исходя из него, можно утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности фирмы должны постоянно заботиться о наиболее полном и эффективном использовании имеющихся в их распоряжении, а также приобретаемых для будущего производства всех видов ресурсов.

Следует отметить одно важное обстоятельство. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы. Это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих товары (услуги) — субституты. Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Таким образом, конкурентоспособность фирмы — понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента — нет.

Наиболее сложным является оценка степени конкурентоспособности, то есть выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами. Здесь возникает несколько проблем.

Первая из них заключается в выборе базовых объектов для сравнения, то есть — применительно к фирме — выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер должна, по нашему мнению, обладать определенными параметрами, чтобы сравнение с ней было корректным. К таким параметрам следовало бы отнести:

— соизмеримость характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;

- соизмеримость сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримость фазы жизненного цикла, в которой функционирует фирма.

Иначе говоря, конкурентное преимущество одной фирмы над другой может быть оценено в том случае, когда обе фирмы удовлетворяют идентичные потребности покупателей, относящихся к родственным сегментам рынка. При этом обе фирмы находятся примерно в тех же фазах жизненного цикла. В противном случае сравнение будет некорректным.

Вторая проблема состоит в выборе критериев продуктивности использования ресурсов фирмы. Продуктивность использования ресурсов предполагает наибольшую отдачу, наибольший результат, приходящийся на единицу совокупных ресурсов, которыми располагает фирма. Когда деятельность фирмы связана с извлечением прибыли, а совокупные ресурсы оцениваются в денежном выражении, продуктивность может быть оценена показателем рентабельности производства, то есть отношением прибыли, полученной в том или ином периоде, к истраченным в том же периоде ресурсам, оцененным как издержки производства. Однако не всегда фирма ставит перед собой цель извлечения максимальной прибыли. Она может функционировать по принципу безубыточности, то есть — компенсации издержек производства. Особенно в фазах зарождения и начальных этапах роста, когда нужно завоевать рынок, фирма преследует именно эти цели. Тем не менее, одни фирмы могут при этом оказаться более конкурентоспособными, скажем, за счет более высокого уровня «предпринимательского ресурса», который оценить в денежном выражении весьма трудно. Однако рентабельность производства может и не проявляться в чистом виде, а степень конкурентоспособности будет выражаться, например, в более интенсивном привлечении покупателей и формировании благоприятного образа фирмы в глазах общественности и групп стратегического влияния. Естественно, такое состояние «безубыточности» можно рассматривать в качестве своеобразного трамплина для получения более высоких прибылей в долговременной перспективе. Отсюда следует, что конкурентное преимущество как продуктивность использования ресурсов должно оцениваться за длительный период, в течение которого могут быть достигнуты стратегические (а не тактические) цели фирмы.

Третья проблема заключается в возможности сканирования (слежения) рынка, особенно за пределами страны. Сложность, а иногда и полное отсутствие доступа к информации о деятельности конкурентов

может создать у руководства фирмы необоснованное мнение о превосходстве фирмы над конкурентами, привести к самоуспокоенности и ослаблению усилий, связанных с поддержанием необходимого уровня конкурентного преимущества. Искаженная информация может создать впечатление о невысоком уровне продуктивности использования ресурсов фирмой конкурентом. Тогда сравнение с ней будет трактоваться как преимущество нашей фирмы. Следовательно, для получения корректных результатов оценки уровня конкурентного преимущества необходимо усиление тех составляющих стратегического потенциала фирмы, которые должны обеспечивать возможность адекватного отражения ситуаций, складывающихся в макро- и микросреде фирмы.

При выработке конкурентной стратегии необходимо, с одной стороны, по возможности более полно представлять себе сильные и слабые стороны фирмы, ее позицию в отрасли, с другой — структуру самой отрасли и национальной экономики в целом, которые влияют на соотношение сил, определяющих конкуренцию в этой отрасли и стране.

Выявленные на основе анализа цели стратегического развития в первую очередь отражают направления деятельности по преодолению слабых и укреплению сильных конкурентных позиций фирмы. Поскольку составляющие стратегического потенциала непосредственно связаны со всеми видами ресурсов фирмы, расширение того или иного ресурса во взаимосвязи с другими позволит реализовать указанные стратегические цели.

Если внимательно проанализировать состав элементов стратегического потенциала, можно, вслед за М. Е. Портером, прийти к выводу, что конкурентное преимущество возникает за счет снижения издержек и дифференциации товара. Последняя предполагает способность обеспечить покупателей большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания.

Конкурентное преимущество любого типа (снижение издержек или дифференциация товара) дает более высокую эффективность использования ресурсов фирмы, чем у конкурентов. Фирма с низкими издержками получает большую прибыль главным образом за счет эффектов массовости при изготовлении стандартных товаров. Фирма с дифференцированной продукцией получает большую, чем конкуренты, прибыль за счет возможности продиктовать более высокие цены на уникальную, отличающуюся лучшими потребительскими свойствами продукцию. Какая из конкурентных стратегий окажется более предпочтительной для фирмы? Это зависит от трех основных факторов: структуры стратегического потенциала; возможностей расширения ре-

сурсов фирмы; особенностей (структуры) отрасли и национальной экономики в целом.

Рассмотрим эти факторы. Влияние на конкурентное преимущество фирмы структуры стратегического потенциала фирмы. Необходимо отметить, что не все составляющие (элементы) стратегического потенциала равнозначны по своему воздействию на уровень конкурентного преимущества. Эта неравнозначность, с одной стороны, обусловлена неодинаковостью глубины последствий, возникающих в случае обладания (или его отсутствия) фирмой тех или иных способностей. Так, если фирма X обладает способностью к выдвижению конкурентоспособных идей в области разработки, производства и продвижения товаров на рынок, но не обладает способностью реализовать эти идеи, то для обеспечения конкурентного преимущества фирме X потребуются привлечение дополнительных ресурсов в виде венчурного капитала, либо других вариантов ресурсов, которые смогут усилить составляющую стратегического потенциала.

С другой стороны, неравнозначность воздействия элементов стратегического потенциала обусловлена различиями в степени обеспеченности каждого на них соответствующими ресурсами. Так, на той же фирме X способность к реализации конкурентоспособных идей может быть низкой из-за отсутствия соответствующей организационной структуры (бюро, лаборатории, сектора, производственного участка или даже единицы технологического оборудования). Но очень хорошие идеи не могут быть реализованы из-за отсутствия, например, возможностей получения правительственных субсидий, кредита Центрального или коммерческого банков или отсутствия в стране необходимого оборудования, без которых стратегический потенциал фирмы не может быть повышен.

Отсюда следует, что одной из важнейших целей стратегического управления является рациональное распределение ограниченных ресурсов фирмы между элементами стратегического потенциала. То есть необходимо определять, куда выгоднее направлять ресурсы, в развитие каких «способностей» фирмы, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентного преимущества. Сложность решения этой проблемы усугубляется возникающей порой невозможностью оценить достоверно «стратегическую полезность» тех или иных направлений использования ресурсов. Влияние на конкурентное преимущество особенностей отрасли, к которой относится фирма, а также условий, складывающихся в национальной экономике страны базирования фирмы. В соответствии с моделью, построенной М. Портером, существуют пять сил, определяющих конкуренцию: соперничество среди конкурирующих про-

давцов; конкуренция со стороны товаров-заменителей; угроза появления новых конкурентов; экономические возможности и торговые способности поставщиков; экономические возможности и торговые способности покупателей. Этот подход предложен М. Портером для условий развитого рынка. В условиях же начального этапа формирования рынка, когда еще значительная часть предприятий является государственной собственностью, когда преобладает психология иждивенчества среди руководителей предприятий, надеющихся на государственные субсидии, ожидающих «указаний сверху», когда отсутствуют навыки выживания в условиях жесткой конкуренции, когда на основе исторически сложившегося уровня концентрации и специализации производства промышленность да и другие отрасли национальной экономики монополизированы, к указанным пяти силам, определяющим конкуренцию, следует добавить шестую — наличие объективной возможности появления в стране, где преобладает психология патернализма (убеждение в том, что государство обязано обеспечить всех членов общества всем необходимым для жизни) и эгалитаризма (понятие социальной справедливости как распределения поровну между всеми членами общества всех материальных и иных благ), достаточно мощной конкурентной среды. Чем сильнее в экономическом мышлении людей развиты эти взгляды, тем слабее действие остальных пяти сил конкуренции [116 стр.131].

Таким образом, конкурентная стратегия фирмы должна учитывать влияние рассмотренных факторов. Это значит, что для выживания в условиях рынка фирма должна:

- а) формировать наиболее предпочтительную с точки зрения результативности своей деятельности структуру стратегического потенциала;
- б) рационализировать обеспеченность элементов стратегического потенциала требуемыми ресурсами;
- в) адаптироваться к условиям национальной экономики страны базирования.

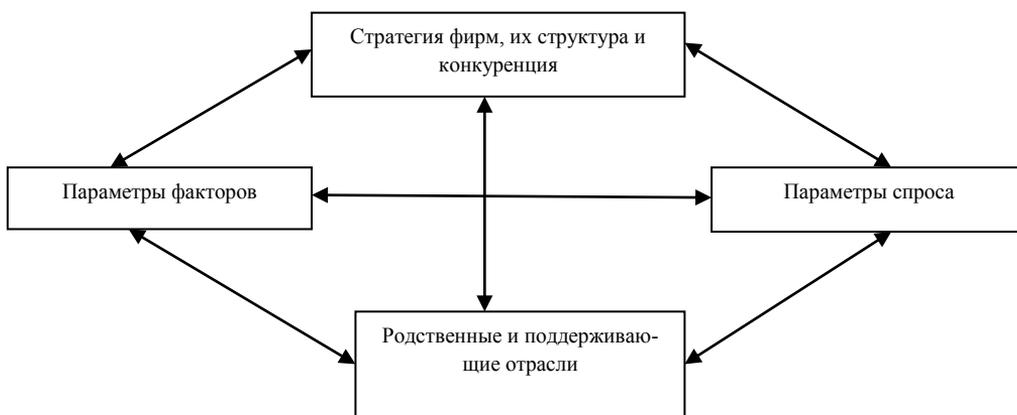
Выше отмечалось, что конкурентоспособность (или конкурентное преимущество) фирмы не является ее имманентным качеством, поскольку фирма функционирует в системе макро- и микросреды, сформировавшейся в рамках той или иной страны. В связи с этим необходимо выяснить, почему среда, создаваемая в той или иной стране, более (или менее) благоприятна для появления и поддержания конкурентного преимущества фирм этой страны? Общеизвестна заслуга М. Е. Портера, в исследовании этой важнейшей проблемы. На основе анализа обширных статистических материалов отраслей промышленности

восьми промышленно развитых стран он выявил наиболее важные причины успехов и неудач в конкурентной борьбе фирм этих стран. Им предложена оригинальная концепция конкурентного преимущества страны. Основу этой концепции составляет идея так называемого «национального ромба», раскрывающего четыре свойства (детерминанта) страны, формирующих конкурентную среду, в которой действуют фирмы этой страны (схема 4.1). «Национальный ромб» характеризует систему детерминантов конкурентного преимущества, компоненты которой (как и в любой системе), находясь во взаимодействии, создают эффект эмерджентности (целостности), то есть усиливают либо ослабляют потенциальный уровень конкурентного преимущества фирм этой страны [117стр.219]. Рассмотрим подробнее детерминанты конкурентного преимущества страны.

Параметры факторов. Факторы представляют собой материальные (вещественные) и нематериальные условия, необходимые для формирования конкурентного преимущества в самом производственном процессе фирмы, а также в стране ее базирования.

В зависимости от конкретных значений (параметров) этих факторов фирма может получить либо благоприятные, либо неблагоприятные для создания и поддержания конкурентного преимущества условия производства.

Схема 2.2.1. Детерминанты конкурентного преимущества страны («национальный ромб»).



Стратегия фирм, их структура и соперничество. Каждая фирма следует своей собственной конкурентной стратегии для завоевания лучшей позиции и выгод от конкурентного преимущества. Речь идет о конкурентной борьбе на «центральной ринге», где акции и контракции фирм-соперников приводят к созданию новых условий функционирования фирм. Здесь ещё раз следует подчеркнуть, что, если в стране отсутствует конкурентная среда, если отсутствует соперничество между фирмами, если стратегия фирм не ориентирована на деятельность в условиях соперничества, рассчитывать на возникновение конкурентного преимущества не приходится.

Параметры спроса. К ним, в первую очередь, относятся такие, как требовательность покупателей к качеству товаров и услуг; эластичность спроса по цене, уровню дохода, перекрестная эластичность; степень осознания различными социальными группами актуальности той или иной потребности, национальные традиции и обычаи; фазы жизненного цикла спроса и другие параметры, характеризующие спрос, величину спроса и их динамику.

Родственные и поддерживающие отрасли. Наличие в национальной экономике развитых родственных и поддерживающих отраслей, то есть отраслей, обеспечивающих фирму необходимыми материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями и другими материальными средствами и необходимыми информационными объектами, является неперенным условием создания и поддержания конкурентного преимущества каждой отдельной фирмы в стране по сравнению с фирмами других стран. Родственные отрасли могут сами выступать в качестве мощных конкурентов, выводя на рынок товары-субституты. Поэтому их можно считать стимуляторами научно-технического прогресса в отраслях и фирмах, которые они обслуживают.

В общую систему детерминантов М. Е. Портера включает еще и «случайные события», и «действия правительства», которые могут либо усиливать, либо ослаблять конкурентное преимущество страны.

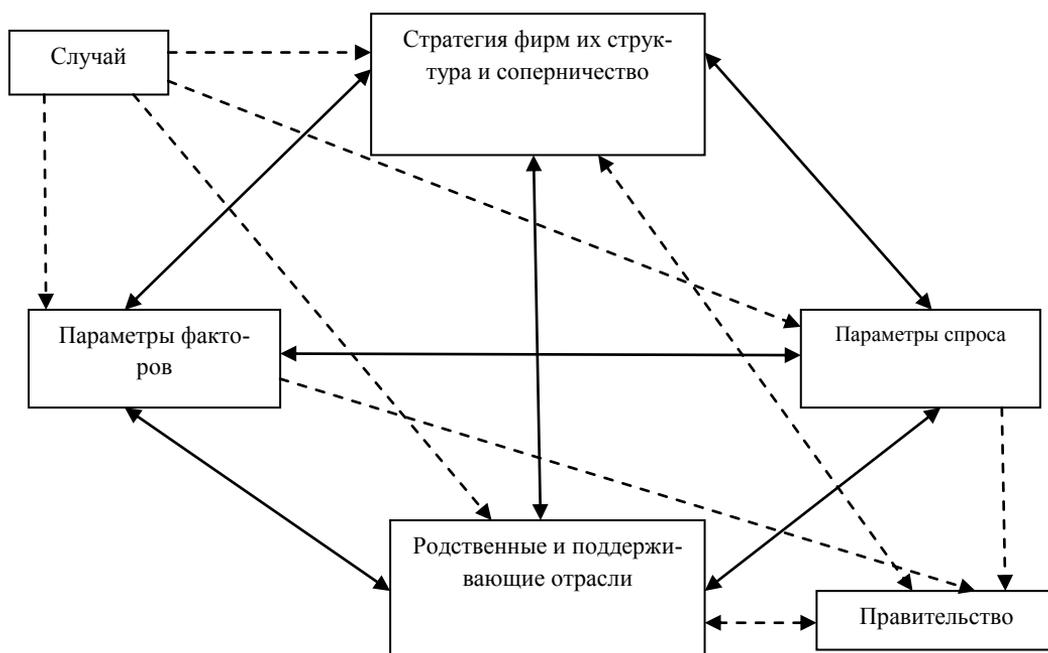
Нам представляется, что в систему М. Е. Портера целесообразно добавить еще одно дополнительное условие — «степень приватизации предприятий отраслей национальной экономики» [117 стр.219]. Тогда мы получим систему детерминантов конкурентного преимущества для страны, вступающей на путь рыночных отношений, находящихся в начальной стадии их формирования. В этот начальный период, когда закладывается фундамент рыночных отношений, очень важно сориентировать отрасли национальной экономики на формирование одного из важнейших условий формирования рыночных отношений — частной собственности на средства производства. Это позволит создать конку-

рентную среду и вступить в борьбу за конкурентное преимущество отечественных предприятий на мировом рынке.

Роль случая. Случайными в рассматриваемом контексте являются события, которые имеют мало общего с условиями развития экономики страны и влияют на которые часто не могут ни фирмы, ни правительство. К наиболее важным событиям такого рода можно отнести:

- изобретательство;
 - крупные технологические сдвиги (прорывы);
 - резкие изменения цен на ресурсы (например, нефтяной шок);
 - значительные изменения на мировых финансовых рынках или в обменных курсах;
 - всплески мирового или местного спроса;
 - политические решения местных и зарубежных правительств;
 - войны и другие форсмажорные обстоятельства.
- Случайные события могут изменить позиции соперничающих фирм. Они могут свести на нет преимущество старых конкурентов и создать потенциал для новых фирм, способных заменить старые по достижении необходимого уровня конкурентоспособности в новых, изменившихся условиях.

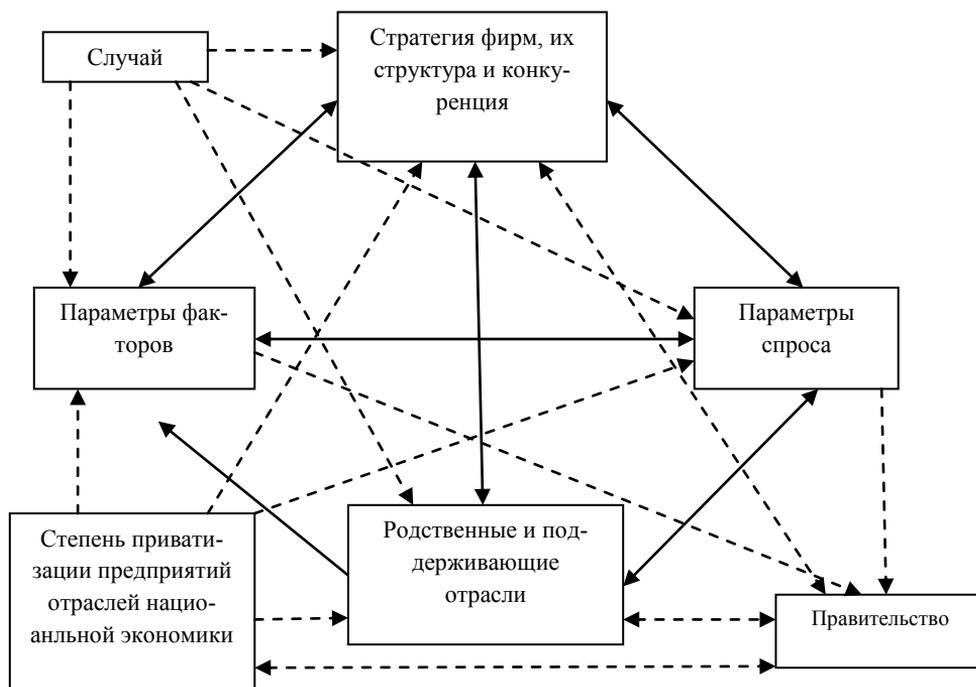
Схема 2.2.2. Общая система условий конкурентного преимущества для развитого рынка.



Однако следует иметь в виду, что для того или иного «случайного» события в стране должны созреть благоприятные условия. Это означает, что детерминанты «ромба» такие условия способны создать. Так, способность изобретения или идеи превращаться в конкурентное преимущество на мировом рынке в большей мере зависит от этого «ромба» [117 стр.227-232].

Роль правительства. Действительная роль правительства (имеется в виду законодательная и исполнительная ветви власти) в формировании национальных преимуществ заключается в оказании влияния на все четыре детерминанта. Правительство может влиять и подвергаться влиянию — как позитивному, так и негативному — всех четырех детерминантов. На параметры производственных факторов воздействует денежно-кредитная, налоговая, таможенная политика правительства. Оно устанавливает различные нормы и стандарты, инструкции и другие нормативные акты, влияющие на поведение производителей и покупателей. Само правительство является покупателем товаров для армии, транспорта, связи, образования, здравоохранения и др. отраслей. Влияние правительства может быть положительным и отрицательным с точки зрения формирования конкурентного преимущества отраслей национальной экономики.

Схема 2.2.3. Общая система условий конкурентного преимущества для этапа формирования рыночных отношений.



Так, правительственная «помощь» фирмам и отраслям, устраняющая необходимость совершенствования производственных процессов, является по сути своей контрпродуктивной.

Роль приватизации предприятий. В период становления конкурентного порядка в стране существенную роль играет формирование конкурентной среды. Одним из важнейших направлений этого процесса является приватизация, разгосударствление предприятий, превращение их в частные. Определяющим фактором обеспечения потенциальной конкурентоспособности фирм являются методы и формы приватизации. Менее всего эффективна «приватизация», сводящаяся к простой смене вывесок — вместо государственного предприятия появляется формальное «акционерное общество», контрольный пакет акций которого принадлежит тому же государству. Сформировать конкурентную среду, следовательно, повлиять на все детерминанты национального «ромба» могут только те частные фирмы, которые в результате приватизации сумеют получить истинных инвесторов, способных существенно усилить факторы производства за счет вложения в производство реальных средств. Если же большая часть акций находится в руках «трудового коллектива» предприятия, получившего их на льготных условиях, то есть практически бесплатно, потока инвестиций не образуется, следовательно, предпосылок конкурентного преимущества не будет создано.

Каждый из представленных в схеме детерминантов формируется особым образом, отражающим влияние на него других детерминантов. Это означает, например, что создание факторов обеспечения конкурентного преимущества, таких как научно-исследовательские институты мирового уровня; специализированные учебные заведения, готовящие кадры соответствующей квалификации; транспортная инфраструктура страны и т. п., во многом зависит от различных национальных проблем, стимулирующих создание взаимозаменяемых факторов; сообществ (кластеров) местных конкурентов; характера внутреннего спроса, стимулирующего соответствующие инвестиции; родственных и поддерживающих отраслей, стимулирующих создание продуктов-заменителей и т. п.

Понятие уровня конкурентного преимущества может относиться к отдельной фирме, отрасли или национальной экономике в целом. Поскольку конкурентное преимущество характеризует продуктивность использования ресурсов и выявляется в сопоставлении с другими хозяйствующими субъектами (фирмами, отраслями, национальными экономиками других стран), уровень конкурентного преимущества нужно оценивать относительно соответствующей базы. Выше говорилось о

требованиях, предъявляемых к базисной фирме, с которой производится сравнение. Это — идентичность характера удовлетворяемой потребности, идентичность «профиля» потребителей, идентичность фаз жизненного цикла фирмы. Если соблюдаются эти условия, уровень конкурентного преимущества фирмы может быть оценен как отношение рентабельности производства этой фирмы к аналогичному показателю фирмы-лидера, исчисленному за длительную — стратегическую перспективу. Оценить конкурентное преимущество отрасли производства или отрасли промышленности с помощью количественных показателей значительно сложнее. Особенно, если учесть, что само понятие отрасли, ее границы весьма неопределенны. Даже если воспользоваться данными официальной статистики, невозможно установить достоверно полную идентичность сопоставляемых объектов, именуемых отраслями. По-видимому, в этом случае речь может идти о сопоставлении уровня конкурентного преимущества достаточно крупных образований (кластеров) фирм, обладающих идентичными параметрами, о которых говорилось выше. Тогда уровень конкурентного преимущества одной группы таких фирм над другой может ориентировочно оцениваться отношением значений производительности труда, достигнутых в рамках этих кластеров за длительный период. Вместе с тем подобный показатель может быть признан в той или иной степени корректным, если в дополнение к названным выше характеристикам отдельных фирм, станет возможным определить и качество удовлетворения потребностей покупателей продукции отрасли. Качество удовлетворения потребностей — понятие весьма широкое. Это — и широта, глубина и гармоничность товарного ассортимента, предоставляемая всем кластером фирм потенциальным покупателям. Это — и сроки, оперативность, степень актуальности удовлетворяемых потребностей. Это — и соответствие уровня цен на товары и уровня доходов покупателей в обслуживаемых сегментах рынка. Это — и уровень предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания технических средств, выступающих в качестве товаров. И многое другое, что позволяет покупателю получить наибольшее удовлетворение от приобретения товаров данного кластера фирм. Оценить обилие подобных показателей с помощью какого-то одного количественного параметра весьма трудно. Однако косвенная оценка конкурентного преимущества одного кластера фирм над другим может быть осуществлена, если воспользоваться положениями теории мультипликаторов. Как известно, механизм мультипликации характеризует цепочку последовательной зависимости эффектов и вызвавших их стимулов. Применительно к рассматриваемому нами явлению — поддержанию конкурентного пре-

имущества отрасли — механизм мультипликации может трактоваться следующим образом. Кластер фирм для поддержания конкурентного преимущества должен постоянно осуществлять инвестиции в развитие своего стратегического потенциала, а также в меры, связанные с адаптацией к условиям, формируемым детерминантами «национального ромба». Эффект этих инвестиций тем выше, чем выше достигаемое ими качество удовлетворения потребностей покупателей продукции фирм данного кластера в стратегической перспективе. Чем выше качество удовлетворяемых потребностей покупателей, тем выше и доходы фирм, их прибыли, получаемые в этой стратегической перспективе. Поскольку зависимость доходов (эффекта) от инвестиций описывается механизмом мультипликации, можно утверждать, что кластер фирм, в котором достигается в длительном периоде большая величина мультипликатора доходов от инвестиций, чем в сопоставляемом, принятом в качестве базисного кластера, обладает более высоким уровнем конкурентного преимущества.

Высокий уровень конкурентного преимущества фирмы, отрасли или страны в целом сохраняется в том случае, если его источники постоянно расширяются и совершенствуются. Однако сохранение конкурентного преимущества сопряжено с выявлением и отражением многочисленных угроз, возникающих в разных детерминантах. Основными причинами утраты конкурентоспособности являются: ухудшение факторных параметров (снижение квалификации кадров, ухудшение научно-технической базы, возрастание издержек производства и т. п.); утрата местными покупателями своей требовательности по сравнению с иностранными покупателями (потеря давления со стороны передовых местных потребителей-новаторов и суперноваторов); технологические изменения, ведущие к возникновению непреодолимых недостатков в специализированных производственных факторах, или необходимость новых, пока отсутствующих поддерживающих отраслей (например, необходимость изыскания и использования нетрадиционных источников энергии, необходимость конверсии производства и т. п.); цели компании, ограничивающие темпы инвестиций (например, политика «снятия сливок»; нежелание перемен из-за боязни утраты высоких доходов; политика «быстрой компенсации затрат» и т. п.); утрата фирмами способности к быстрой адаптации (устаревание системы управления фирмой, моральный и физический износ оборудования, устаревание знаний и умений персонала и т. п.); ослабление внутренней конкуренции (стремление к олигополии, усиление монополизма, правительственные субсидии отдельным фирмам и т. д.).

Процесс упадка начинается с какого-либо начального импульса в одном или нескольких детерминантах «национального ромба». Например, утрата конкуренции ведет к снижению уровня национальных поставщиков и покупателей, так как уменьшается давление со стороны покупателей; повышаются цены на производственные ресурсы; замедляется развитие технологии у поставщиков; падают темпы инвестиционных процессов или же они движутся не в тех направлениях, которые наиболее актуальны. Упадок происходит в результате действия детерминантов в «обратном направлении», то есть в направлении, противоположном тому, в котором создавалось конкурентное преимущество.

Таким образом, можно заключить, что конкурентное преимущество той или иной фирмы не может быть поддержано без постоянного совершенствования всех детерминантов «национального ромба». Учитывая это, каждая фирма должна постоянно поддерживать на высоком уровне свой стратегический потенциал, чтобы иметь возможность, систематически анализируя макро- и микроэкономическую ситуацию в стране, достигать необходимого конкурентного статуса, то есть положения (позиции) в отрасли, обеспечивающего длительное процветание фирмы. Говоря о поддержании высокого уровня конкурентного преимущества, необходимо остановиться на еще одной весьма важной проблеме. Это проблема государственного воздействия на процесс обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятий и отраслей национальной экономики. В условиях смешанной экономики, когда государство играет роль весьма активного экономического агента, перераспределяющего средства государственного бюджета, постоянно возникает задача определения приоритетных направлений бюджетных ассигнований. Обычно власть декларирует приоритетность ассигнований в отрасли, находящиеся в тяжелом финансовом положении для предотвращения их полного банкротства. Вместе с тем, уровень развития национальной экономики в целом и ее отдельных отраслей и предприятий определяется достигнутым этими отраслями и предприятиями уровнем конкурентных преимуществ. Поскольку конкурентный статус предприятий формируется внешними и внутренними факторами, естественно полагать, что о своем стратегическом потенциале фирма должна позаботиться сама (за исключением случаев, когда стратегическое значение этой фирмы носит общегосударственный характер). Создавать же условия для возникновения и поддержания конкурентных преимуществ национальной экономики в целом, то есть развивать все детерминанты «национального ромба» — главная задача государства, его законодательной и исполнительной ветвей вла-

сти. Эта задача должна решаться на основе государственной программы обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Основные усилия государства должны быть направлены на поиск и «вытягивание» потенциально конкурентоспособных отраслей и предприятий, то есть таких предприятий, которые в большей мере, чем другие, располагают необходимыми условиями достичь (с помощью государственной поддержки) в короткие сроки конкурентных преимуществ как на внутреннем, так и на внешних рынках. Такой подход должен применяться к выработке соответствующих решений на государственном уровне. Государственная программа должна быть ориентирована на решение трех основных проблем: 1) создание благоприятных предпосылок достижения конкурентных преимуществ во всех детерминантах «национального ромба»; 2) поиск потенциально конкурентоспособных отраслей (предприятий); 3) организация процесса рационального использования средств государственного бюджета на поэтапное превращение этих отраслей в отрасли, обладающие реальными конкурентными преимуществами. Программа может осуществляться в последовательности, предложенной пирамидальной модели С.В.Убея.

С помощью пирамидальной модели осуществляется поиск потенциально конкурентоспособных отраслей и предприятий. Поиск подобных отраслей осуществляется на основе исследования детерминантов конкурентных преимуществ по трем взаимоувязанным уровням: страна—отрасль—фирма. Иначе говоря, необходимо оценивать степень благоприятствования условий для достижения и поддержания конкурентных преимуществ, формируемых в стране и ее отдельных регионах (в этом случае исследуются приведенные выше наборы детерминантов). Затем исследуются детерминанты отраслевого уровня, которые в основном определяют специфические отраслевые факторы производства, определенный набор необходимых родственных и поддерживающих отраслей для данной конкретной потенциально конкурентоспособной отрасли и т. п. Наконец, исследуются конкретные условия, формируемые непосредственно окружающей микросредой фирмы, которые могут повлиять на достижение (поддержание) ее конкурентных преимуществ.

Схема 2.2.4. Общая модель исследования конкурентоспособности.



Следующий этап связан с переходом на более высокий уровень, где достичь конкурентных преимуществ можно лишь при наличии существенных инвестиционных возможностей для освоения высоких дорогостоящих технологий, использования передового мирового опыта на основе приобретения лицензий, получения долгосрочных кредитов и т. п. Таким образом, политика «вытягивания» потенциально конку-

рентоспособных отраслей реализуется по ступеням: конкурентные преимущества отраслей низких ступеней создают дополнительные ресурсы, которые используются для повышения уровня конкурентоспособности отраслей более высоких ступеней, после чего цикл повторяется.

2.3. Факторы повышения конкурентоспособности в сельском хозяйстве

В настоящее время в научной среде и в обществе растет осознание значения обеспечения надлежащей конкурентоспособности на всех уровнях экономики. Однако в экономической литературе все еще сохраняется неоднозначность определения сущности данной категории. Так, в [47] конкурентоспособность товара определяется, как способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя), по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения - благодаря лучшему соответствию своих качеств и характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам. Недостаток такого определения изначально видится в узости оценки экономических достоинств товара, поскольку суть конкурентоспособности сводится к набору количественных и качественных характеристик производимой товаропроизводителем продукции. В этом плане более основательным представляется определение конкурентоспособности как характеристики товара, отражающей его отличие от товара-конкурента по степени соответствия определенным общественным потребностям, с одной стороны, с другой - по затратам на удовлетворение этой потребности [141]. Аналогично в [161] конкурентоспособность трактуется как комплекс потребительских свойств товара, определяющий его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребностей покупателей и затратам на его приобретение и эксплуатацию (ценой приобретения). При таком подходе конкурентоспособность уже выступает в качестве отражения не только потребительской стоимости, но и меновой стоимости товара, т.е. в качестве категории рыночных отношений.

По иному трактуется исследуемая категория на уровне предприятия. Так, М.Д.Магомедов и Е.Ю. Алексеичева конкурентоспособность предприятия определяют по его технико-технологическому потенциалу: наличие современной технологии, оборудования, подготовленных кадров, прочих ресурсов, обеспечивающих функционирование и стратегическое развитие предприятия в условиях конкуренции [87,88,89].

Некоторые авторы понятие конкурентоспособности применительно к предприятию определяют как потенциальную эффективность хозяйственной деятельности и ее практическую прибыльность, обеспечиваемые всеми имеющимися у предприятия средствами, в условиях конкретного рынка [54].

По нашему мнению, недостатком такого определения является сохраняющаяся неясность, в каком смысле прибыльность свидетельствует о реальной конкурентоспособности. Кроме того, оно выводит за скобки определение конкурентоспособности для производителей, ориентированных не обязательно на прибыль (кооперативы, мелкое фермерство и т.п.).

Еще одну трактовку данного термина мы находим в [80], где конкурентоспособным признается производство, которое, используя достижения НТП, позволяет обществу удовлетворять производственные и личные потребности в товарах, получать ресурсы, как для расширенного воспроизводства, так и для развития непромышленной сферы, а отдельному предпринимателю - избежать банкротства, выжить в конкурентной борьбе за покупателя и источники инвестиций.

По мнению [141] оценка конкурентоспособности организации должна осуществляться на основе двух показателей: интегрального показателя конкурентоспособности товаров организации и устойчивости (эффективности) ее функционирования. В данном определении привлекает тот факт, что автор совершенно правильно обратил внимание на такой важный аспект эффективной хозяйственной деятельности, влияющий на конкурентоспособность, как устойчивость производства.

Как нам представляется, изложенные определения конкурентоспособности товара и предприятия, а также встречающиеся в литературе определения конкурентоспособности отрасли и страны носят несколько расплывчатый характер, не отражают в полной мере все факторы и условия формирования конкурентоспособности в качестве особого типа экономических отношений.

На наш взгляд, и в отечественной, и в зарубежной литературе не достаёт оценки, позволяющей определить специфику субъектов и объектов конкурентоспособности; раскрывающей механизм противоречивого взаимодействия субъектов по поводу присвоения объектов, приводящего к образованию конкурентных преимуществ; систематизирующей факторы и условия, необходимые для достижения определенных показателей конкурентоспособности. При этом практически не освещены, во-первых, проблемы специфичности критериев конкурентоспособности для различных субъектов хозяйственной деятельности,

и, во-вторых, связь этого понятия с категорией устойчивости воспроизводства.

Опираясь на вышеизложенное определение конкуренции как системы экономических отношений между хозяйствующими субъектами по поводу сопоставления результатов их деятельности в условиях рыночного хозяйства, конкурентоспособность можно определить как отношения, отражающие возможность использования наличного конкурентного потенциала для обеспечения устойчивого долговременного развития в соответствии с социально специфическими критериями эффективности воспроизводства.

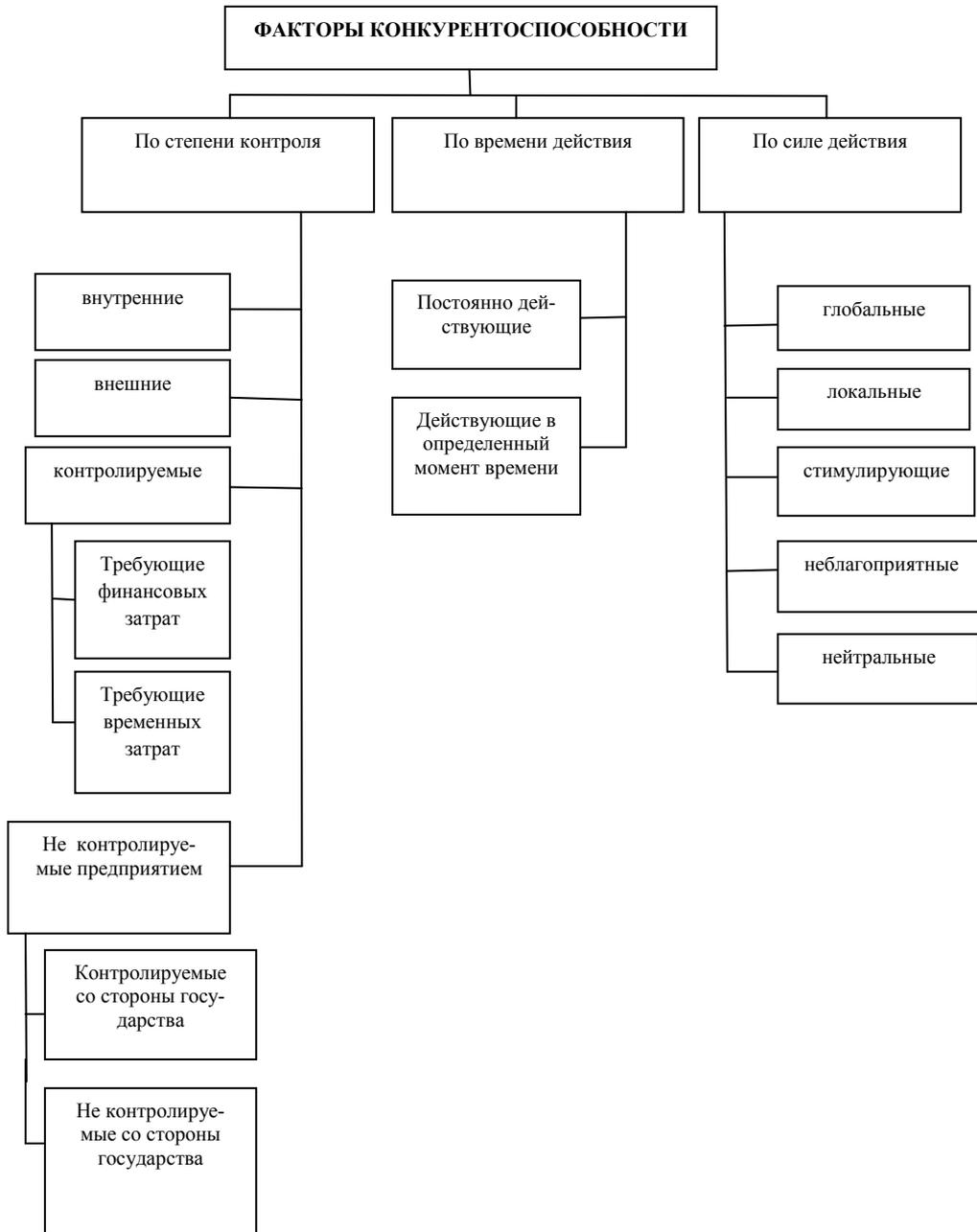
Под потенциалом конкурентоспособности здесь понимается совокупность внутренних факторов различного порядка, маневрируя которыми хозяйствующий субъект способен обеспечить достижение своих специфических интересов в переменчивых условиях внешней среды.

Сам термин «фактор» различные словари трактуют примерно одинаково:

фактор - это движущая сила какого-нибудь процесса или явления. Исходя из этого, мы предлагаем факторы конкурентоспособности понимать как некие обстоятельства (например, условия и возможности конкретного предприятия), оказывающие существенное воздействие на способность противостоять соперничеству на конкретном рынке, причем, не просто выживать, но и использовать наличные конкурентные преимущества, достаточные для расширенного воспроизводства.

Представленная в диссертации классификация факторов конкурентоспособности по различным критериям (схема 1.3.1.) имеет некоторые ограничения. Следует учитывать, что, во-первых, такая классификация может быть научно обоснована и приемлема только для определенной группы предприятий и не может быть использована на более высоком уровне анализа.

Схема 1.3.1.



Во-вторых, вопросы оценки конкурентоспособности должны решаться в привязке к конкретному месту и временному периоду. Так, если речь идет об отражении условий текущей деятельности, то следу-

ет акцентировать внимание на факторах, определяющих тактическую конкурентоспособность, что предполагает, прежде всего, выявление внутренних резервов.

Если же речь идет о разработке стратегии рыночной борьбы, то следует иметь в виду, что аграрный рынок подвержен влиянию не только присущих ему внутренних, но и внешних воздействий, которые могут носить различный характер: стимулирующий, разрушающий или относительно нейтральный.

Так, весь мир, в основном, идет по пути кооперации в сельском хозяйстве. Кооперативы пронизывают не только все отрасли сельского хозяйства, но и обслуживающие, перерабатывающие и торговые сферы, что дает им возможность устанавливать цены на рынке, поддерживать необходимую рентабельность производства.

В Азербайджане, наоборот, проведенная приватизация привела к разрыву установившихся экономических и технологических связей между различными сферами АПК, породила неуправляемых монополистов – переработчиков сельхозсырья, снизив тем самым конкурентные позиции непосредственного производителя. Отметим, что разделение факторов на внешние и внутренние является традиционным. Внутренние факторы связывают с деятельностью предприятия, внешние - включают его отраслевые и рыночные условия функционирования.

Однако в целях управления конкурентоспособностью предприятия целесообразнее использовать разделение факторов на контролируемые и неконтролируемые предприятием.

К контролируемым следует отнести те факторы, которые предприятие при необходимости в состоянии изменять в нужном ему направлении, обладая определенными финансовыми возможностями и располагая ресурсом времени. К ним можно отнести, например, технические характеристики предприятия и продукции, технологию производства, а также организацию и личностные характеристики управления. Причем, чем выше запас финансовых ресурсов для

контроля над двумя первыми из приведенных факторов и запас времени, выделенный для изменения третьего фактора, тем выше вероятность повышения конкурентоспособности предприятия под влиянием указанных сил.

Среди контролируемых факторов особо следует выделить такую основополагающую составляющую конкурентоспособности как качество продукции, которое можно рассматривать и как средство конкурентной борьбы, и как фактор успешной коммерческой деятельности. Снижение качества продукции АПК нарастает по мере развития в нем кризисных явлений: отсутствие необходимой материально-

технической базы; рассредоточенность производства, что затрудняет организацию контроля качества; несоблюдение технологий; отсутствие действенной системы мер материального и морального стимулирования работников за достижение высоких качественных результатов, а также низкое качество почв, состояние окружающей среды, недостаточное применение средств защиты растений, недостаточное количество и плохое качество семенного материала и т.д.

В сложившихся условиях обнищания населения предпочтительными (конкурентоспособными) на рынке малообеспеченных слоев становятся либо дешевые (и зачастую фальсифицированные) отечественные продукты, либо низкокачественный импорт. Следовательно, именно в расширении ассортимента и повышении качества конечной продукции заключены возможные резервы конкурентоспособности отечественной продукции. Качество продукции становится важнейшим фактором, определяющим не только удовлетворенность потребителя, но и возможности самого существования предприятий отрасли в условиях жесткой конкуренции с импортными товарами на внутреннем рынке.

Рост конкурентоспособности за счет повышения качества имеет разнообразные формы. Так, эффект для производителей формируется за счет прироста урожайности; прироста производства валовой продукции; улучшения качества конечной продукции; увеличения производительности и снижения затрат труда на единицу продукции; снижения себестоимости; сокращения потерь при транспортировке, хранении и реализации продукции.

При определении эффекта производственного потребителя следует учитывать прирост валовой продукции за счет дополнительно полученного сельхозсырья, а также улучшения качества конечной продукции.

Значительную неопределенность функционирования сельского хозяйства создает влияние неконтролируемых факторов из-за трудностей прогноза динамики развития внешней среды.

С одной стороны, в этой группе можно выделить, факторы, контролируемые государством в направлении повышения конкурентоспособности отечественного производителя, в том числе, тарифные и нетарифные барьеры на внутреннем рынке. С другой стороны, существуют факторы, на которые государство повлиять не в состоянии.

Следует отметить, что внутренний фактор конкурентоспособности не всегда является контролируемым, и не всегда неконтролируемый фактор тождествен внешнему. Так, макросреда определяет общие условия формирования конкурентных преимуществ для всех предпри-

ятий отрасли. Поэтому успех в использовании внешних факторов зависит от того, насколько правильно определено место сельского хозяйства страны, отдельных регионов и предприятий на рынках различного уровня и насколько в связи с этим правильно выбрана стратегия развития.

В этой связи заметим, что на сельскохозяйственном рынке в настоящее время удельный вес экологически безупречной продукции не превышает 8-10%, а по мере роста доходов населения не только в странах «золотого миллиарда» можно ожидать значительного увеличения спроса на высококачественное продовольствие. Поэтому часть национальных товаропроизводителей, которые способны быстро переориентироваться на экологически чистое ведение сельского хозяйства, могут рассчитывать на расширение рынка сбыта своих продуктов.

Важно учесть, что в Азербайджане есть все объективные условия, чтобы развивать столь перспективное направление в сельскохозяйственном производстве: площади, пустующих сегодня земельных массивов, благоприятные человеческие ресурсы. Экологизация производства отдельных производителей может стать не только залогом их конкурентоспособности, устойчивого развития как внутрипроизводственной, так и социальной сферы, но и повлияет на улучшение структуры экспорта, повысит конкурентоспособность Азербайджана на мировых аграрных рынках.

Далее отметим, что в динамике каждый фактор конкурентоспособности подвержен определенным изменениям. Поэтому можно дать лишь оценку основной тенденции их изменения в направлении увеличения или уменьшения силы влияния, времени действия, степени контроля.

Макроокружение предприятия находится под действием политических, экономических, социальных, природно-экологических факторов. Наиболее непредсказуемым элементом внешней среды является ее политическая составляющая, поскольку политическая ситуация может неожиданно и радикально изменяться под действием не только политических катаклизмов, но и политически немотивированных сдвигов в персональном составе руководства

страны и регионов, что может привести к смене правовых актов, регулирующих хозяйственную деятельность.

Действие этого фактора можно оценить при помощи показателя «сила влияния» (чаще всего - экспертно). Так, отслеживание политической конъюнктуры нередко позволяет предвидеть некоторые тенденции конъюнктуры рынка, оказывающие благоприятное или неблагоприятное воздействие на конкурентоспособность его субъектов. На-

пример, анализ политической обстановки на Ближнем Востоке является основанием для прогноза роста либо снижения цен на нефть и нефтепродукты на мировых рынках, а значит, и динамики конкурентоспособности сельскохозяйственных производителей с различными показателями энергоемкости.

Перспективная конкурентоспособность предприятия во многом зависит от динамики стоимости ресурсов и спроса на товары и услуги, что, в свою очередь, тоже связано с перспективами макроэкономики. Например, прогнозируемый рост инфляции для руководства сельскохозяйственных предприятий должен являться сигналом к увеличению запасов материальных ресурсов, привлечению дополнительных кредитов, ускорению погашения дебиторской задолженности и проведению других мероприятий по сохранению и повышению достигнутого уровня конкурентоспособности. Прогноз циклического кризиса должен побуждать руководство предприятия к снижению запасов готовой продукции, к существенному ограничению или даже отказу от инвестиций в расширение производства, к поиску альтернативных вариантов структуры производства и сбыта, а в кооперативных предприятиях - к решению вопросов обеспечения занятости работников, и т.д.

Как внешним фактором, так и внутренней переменной конкурентоспособности сельскохозяйственного производства является технологический фактор. Появление новых, более производительных видов сельскохозяйственной техники и оборудования, элитных видов семян, более качественных удобрений, средств защиты растений и животных, индустриализация сельского хозяйства - все эти достижения в научно-технической сфере позволяют повышать уровень конкурентоспособности одних предприятий в большей мере, чем других, изменяя их ранжирование по данному показателю. При этом будем иметь в виду, что сельское хозяйство в силу своих специфических особенностей и весьма ограниченных организационно-экономических и технических возможностей не может самостоятельно обеспечить нормального хода инновационного процесса и поэтому нуждается в государственной поддержке научно-инновационной сферы.

Управление конкурентоспособностью предприятия должно включать учет и прогноз социальных сдвигов по всем субъектам рыночных отношений, поскольку и этот фактор может существенно сказываться на рыночной конъюнктуре. В частности, демографические перспективы (динамика половозрастной структуры, уровня урбанизации, размещения населения по территории страны) в известной мере указывают на возможности изменения платежеспособного спроса, обеспечения народного хозяйства рабочей силой. В зависимости от

складывающейся демографической ситуации будут формироваться трудовые отношения (коллективное производство сельскохозяйственной продукции или фермерское хозяйство), формы организации труда (крупные товарные хозяйства или мелкотоварное производство), что, в свою очередь, не может не отразиться на относительных показателях издержек производства.

В системе факторов, определяющих уровень конкурентоспособности, особо следует выделить природно-экологический фактор - причем не только ввиду его значимости для сельского хозяйства, но и в силу недостаточной изученности как объекта управления. Данный фактор характеризует внешние условия вовлечения в производственный процесс природного потенциала отдельного предприятия региона или страны в целом и, как известно, представлен комплексом земельных, водных, биологических и метеорологических ресурсов, которые до определенного предела могут быть использованы без дополнительных затрат.

Однако поскольку земля - искусственно невозпроизводима и не может быть заменена никакими другими средствами производства; поскольку она территориально ограничена - не только в смысле ограниченности поверхности суши, сколько недостаточностью территории, обладающей определенным сочетанием свойств и природных условий, наиболее благоприятных для сельскохозяйственного производства; поскольку, далее, она биологически участвует в процессе производства, что определяет ее дифференцированное естественное плодородие, а значит, различия в издержках производства продукции, то анализ земельных ресурсов не должен сводиться к описанию их текущего состояния. Он должен описывать их многовариантную динамику - количественные и качественные изменения в соответствии с изменяющимися условиями хозяйственной деятельности.

В полной мере это относится и к оценке влияния на конкурентоспособность метеоусловий сельскохозяйственного производства (температурный и водный режимы, роза ветров, солнечная радиация и т.д.). И здесь в процессе управления возможны два подхода: либо с учетом сложившейся ситуации искать способы адаптации к природным условиям (например, путем маневра структурой производства и технологиями работ), либо изыскивать возможности

противодействия негативным влияниям: мелиорация, борьба с градом и т.п. Выбор лучшего из вариантов должен определяться оценками ожидаемого долгосрочного экономического эффекта, финансовыми возможностями экономического субъекта (с учетом капиталоем-

кости мероприятий), прогнозом отдаленных последствий реализации намеченных мероприятий.

Вся совокупность природных различий отдельных земельных участков в сельском хозяйстве приобретает первостепенное экономическое значение, поскольку становится основой разной производительности труда в различных предприятиях отрасли и уже потому дифференцируют их конкурентоспособность.

Это, в свою очередь, накладывает печать на отношения между такими субъектами экономических отношений, как собственники земельных ресурсов и их пользователи, а потому влияет на рыночные цены земельных ресурсов. Прямым следствием ограниченности земли как основного средства производства в сельском хозяйстве и неравноценности земельных участков по

плодородию и местоположению становится возникновение особого вида аграрных отношений — рентных, перераспределяющих часть вновь созданной стоимости общественного продукта в пользу тех, кто обладает правом монопольного хозяйствования или частной собственности на землю.

Если учитывать тот факт, что в общей стоимости имущества любого сельскохозяйственного предприятия преобладающей является доля земельных ресурсов; как основного средства производства (например, в США в 2002 году она составила 65 %), становится понятно; что отношения пользования; владения; распоряжения землей занимают центральное место в системе аграрных отношений. А поскольку в себестоимости сельскохозяйственной продукции удельный вес ренты достаточно велик, то ясно, что рентные отношения существенно влияют на конкурентоспособность отдельных товаропроизводителей.

Рассмотренные нами факторы внешней среды образуют: макроокружение отдельного предприятия и в современных условиях представляются наиболее значимыми; поскольку финансовые возможности активного воздействия на них шока минимальны, а последствия могут быть разрушительными.

При анализе факторов оперативного воздействия на конкурентоспособность отметим отношения с поставщиками, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и услуг, в том числе банками; юридическими; аудиторскими; фирмами, службами по трудоустройству, рекламными и транспортными агентствами; страховыми; компаниями; поставщиками информации. Именно на этом уровне особенно очевидна зависимость конкурентоспособности отдельного производителя от цен, сроков, ритмичности поставок и т.д.

Так недостаток оборотных средств, подрывает конкурентоспособность многогранно - не только тормозит производственный процесс, но вынуждает производителей поспешно продавать продукцию по заведомо заниженным ценам, соглашаться на кредит с нередко невыгодными условиями и т.д.

Значение обеспеченности финансовыми ресурсами в деятельности СХП повышается в силу сезонности характера производства растениеводческих отраслей и отвлечения средств в дебиторскую задолженность покупателей. Поэтому для локализации эффекта сезонности необходимо предусматривать различные варианты использования внутренних резервов предприятия, таких, например, как например, развитие внутрихозяйственного промышленного производства, сферы услуг и т.п.

Одним из факторов, определяющих конкурентоспособность отдельного товаропроизводителя, являются отношения с конкурентами, а потому важно заблаговременно предвидеть возможные их действия, изучать их слабости, чтобы предотвращать их у себя и содействовать развитию тенденций, которые выгодно отличают предприятие от конкурентов.

Вместе с тем проблема оценки конкурентоспособности конкретного производства не может быть сведена к определению экономической целесообразности производства с точки зрения лишь производителя. При таком

упрощенном подходе не принимается во внимание целесообразность данной продукции и данного производства с точки зрения потребителя, точнее, с точки

зрения удовлетворения потребностей как отдельного индивида, так и общества в целом. Разрушение логической связи между двумя фазами воспроизводственного цикла (начальной - производства и конечной - потребления) противоречит принципу экономической целесообразности, согласно которому любые затраты ресурсов должны быть направлены на получение определенных, востребованных обществом результатов.

Здесь следует отдельно выделить так называемый рыночный фактор. Своеобразие данного фактора заключается в том, что, с одной стороны, его можно отнести к управляемым с позиции формирования эффективных систем сбыта, а с другой стороны, рыночный успех во многом диктуется конкурентной средой и зависит как от факторов микросреды, оказывающей прямое влияние на конкурентоспособность (в том числе, от потребителей, конкурентов, посредников), так и от косвенно влияющих факторов макросреды (внешних и внутренних политических факторов, социально-демографических, правовых, куль-

турных и т.д.). В любом случае действие рыночного фактора должно реализовываться путем приспособления предприятия к быстро меняющимся внешним условиям, с учетом воздействия объективных закономерностей, складывающихся на макро- и микроуровнях.

Таким образом, в наиболее общем виде к конкурентоспособности какого-либо субъекта следует подходить с точки зрения соотношения трех величин – «затраты», «результаты» и «потребности». С этих позиций конкурентоспособным можно считать предприятие, производящее продукцию, которая соответствует реальным потребностям потребителей, реализация которой позволит с минимальными затратами получить максимальный экономический эффект.

Таким образом, производство будет экономически целесообразно, или конкурентоспособно, если оно позволит достигнуть максимально возможного в данных условиях и для данного производителя) чистого, т.е. превышающего затраты, эффекта в результате оптимального удовлетворения общественных потребностей - посредством производства конкурентоспособной продукции. Считаем нужным добавить, что само по себе наличие факторов конкурентоспособности не гарантирует конкурентных преимуществ. Предпочтительный для разных субъектов хозяйственной деятельности критерий конкурентоспособности может быть достигнут производителями, способными среди множества альтернативных комбинаций производственных и сбытовых факторов выбрать тот вариант их совмещения (или взаимозамещения), который обеспечит производство и реализацию требуемого объема продукции, конкурентоспособной как по качеству и цене, так и по другим показателям.

Исследование факторов конкурентоспособности позволяет построить своеобразный информационный каркас, необходимый для разработки мероприятий по управлению конкурентоспособностью в условиях рыночной системы. Только комбинация этих факторов, причем комбинация лучшая, чем у конкурентов, будет гарантировать предприятию успех.

А поскольку ресурсы отдельных субъектов для реализации данных мероприятий ограничены, их следует ранжировать по уровню актуальности, масштабности, степени риска и, главное, по экономической эффективности. Отметим, что всю информацию по факторам конкурентоспособности каждому предприятию самостоятельно собрать и проанализировать невозможно. Поэтому на данном этапе система обеспечения информацией должна стать одной из форм государственной поддержки АПК, например, путем создания региональных информационных центров.

Факторный анализ конкурентоспособности необходимо сочетать с изучением отношений взаимодействия и взаимозависимости между хозяйствующими в обществе субъектами по поводу потенциального присвоения каждым из них материальных благ и услуг, обеспечивающих их индивидуальный процесс воспроизводства.

С началом реформирования отечественного сельского хозяйства состав участников аграрного рынка претерпел как качественные, так и количественные изменения. Отметим, что в экономике нет столь же многоукладного сектора, как аграрный - с различными типами предприятий, отличающихся по критериям конкурентоспособности в зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы, типа хозяйствования, размера и уровня товарности.

Преобладание тех или иных форм организации сельскохозяйственного производства характеризует степень обобществления средств и предметов труда.

Кроме того, в структуре предприятий по формам хозяйствования косвенно отражается степень государственного участия в регулировании агроэкономических процессов, что, в свою очередь, напрямую связано с природно-климатическими условиями, в которых расположена страна и организационно-хозяйственных условий существования той ли иной формы хозяйствования. Например, для США с их удивительно благоприятными биоклиматическими условиями для выращивания большинства сельскохозяйственных культур и разведения различных видов домашних животных, а также низкой плотностью населения возможна минимальная степень обобществления труда - фермерство.

Для национальных условий приоритетной следует считать кооперативную форму организации - вследствие неблагоприятных природных условий, обуславливающих высокий уровень издержек производства. Апологетика на первом этапе реформ крестьянских (фермерских) хозяйств в дальнейшем обернулась их массовым разорением, вследствие незначительных размеров, недостаточной технической оснащенности и профессиональной подготовки фермеров. В итоге курс на фермеризацию сельского хозяйства не разрешил, а в

значительной мере усугубил проблемы сельского хозяйства, снизив его конкурентоспособность.

Экономические взаимоотношения субъектов сельскохозяйственного производства имеют свои особые черты, отличающие их от экономических отношений, складывающихся в других отраслях народно-хозяйственной деятельности. Это, в конечном итоге, и определяет специфику критериев конкурентоспособности субъектов данной сферы.

В обобщенном виде всех участников системы землепользования можно объединить в четыре группы: государство в лице органов власти различного уровня, собственники земли, предприниматели - арендаторы, ведущие производство на капиталистической основе, а также кооперативное или фермерское производство, и сельскохозяйственные наемные работники. У всех участников отношений интересы различны и, следовательно, различны критерии конкурентоспособности. Например, для земельного собственника-арендодателя конкурентоспособным будет считаться производство, имеющее результат в виде ренты; для арендатора-предпринимателя конкурентоспособность означает возможность максимизации прибыли от своей деятельности, а наемный работник, так же, как и работник предприятия с кооперативным типом труда и собственности конкурентоспособным будет считать производство, приносящее доход в виде заработной платы.

Как видим, экономические интересы и связанные с ними критерии конкурентоспособности не только различны, но и часто имеют антагонистический характер: сложившиеся конкурентные отношения могут обеспечить доход одним субъектам и приносить убыток другим, что особенно наглядно проявляется на примере рентных отношений. Конфликтность конкурирующих субъектов приводит к снижению конкурентоспособности сельского хозяйства в целом, например, путем сдерживания роста эффективности использования наиболее ценных, пахотных земель, удорожания сельхозпродукции из-за включения в издержки суммы рентных платежей, чрезмерной интенсификации производства и т.д.

Из сказанного следует, что конкурентоспособность сельского хозяйства во многом определяется формой собственности на землю. Оценивая конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности, следует учитывать степень выполнения ими специфических функций, прежде всего в части обеспечения населения страны продовольствием. Преобладание частной формы собственности в сельскохозяйственном производстве не может являться гарантией успешного хозяйствования и полного удовлетворения общественных потребностей в продовольствии в соответствии с критериями экономической, социальной и экологической эффективности. Поэтому для обеспечения продовольственной безопасности не только отдельно взятого государства, в том числе, Азербайджана, но и народонаселения мира в целом необходимо признать и высоко оценить значение государственного регулирования процессов, происходящих в агросфере, в том числе, и в сельском хозяйстве.

Помимо сельских товаропроизводителей на рынке присутствуют множество других субъектов, обеспечивающих условия их деятельности. В итоге уровень конкурентоспособности оцениваемого объекта будет определяться степенью эффективности системы экономических, организационных, правовых отношений между отдельным рыночным субъектом и внешней средой, зависящих также от внутренних особенностей самого субъекта, с учетом характера государственной аграрной политики.

Проиллюстрируем данное положение на примере США в периоды наиболее тяжелого состояния агроэкономики. В силу многих причин производство сельскохозяйственных продуктов в США всегда опережало их внутренние потребности, что способствовало периодическому увеличению объемов нереализованной продукции и издержек, а в итоге приводило к сокращению экономической активности фермеров. К середине 90-х гг. финансово-экономическое и производственное положение фермеров несколько стабилизировалось, чему способствовала благоприятная конъюнктура рынка сельхозпродукции в 1996-1997 гг. Агропромышленный комплекс США стал функционировать весьма успешно, и состояние сельского хозяйства перестало

заботить аграрное лобби. Общество потребовало сокращения «непроизводительных» издержек на поддержку аграрников, а крупное фермерство, стремящееся к полной рыночной свободе, способствовало тому, что, по прошествии 63 лет с момента принятия первого сельскохозяйственного закона, впервые появился законодательный акт, провозглашающий прекращение вмешательства в дела фермеров. В частности, правительство отказывалось от регулирования процесса ценообразования и ограничения посевных площадей под отдельные культуры. Отметим такой интересный факт идея прекращения государственной поддержки возникла еще в середине 80-х годов, но превратилась в закон только через 10 лет, когда за нее выступили не столько квалифицированные аграрники, сколько другие заинтересованные лица. В итоге к концу 1997 года результативные показатели работы аграрного сектора США ухудшились, в том числе, вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры из-за совпадения исключительно высоких урожаев зерна в США и в других странах. Ситуацию 1998 - 2001 года в США с сегодняшних позиций можно оценить как национальный аграрный кризис перепроизводства, сопровождающийся падением цен на сельскохозяйственные продукты. Низкие цены и растущие запасы нереализованного зерна привели к росту задолженности по кредитам (со 151 млрд. долл. в 1995 году до 176 млрд. долл. в 2000 году). В связи с удорожанием оборотных средств общие издержки фермеров выросли к

2000 году на 15 %. Ситуация осложнялась ухудшением сальдо внешне-торгового баланса: в 1996 году избыток экспорта сельскохозяйственной продукции над импортом составлял 27,2 млрд.долл.; в 2000 году он упал до 12 млрд.долл. Возникла социальная напряженность в обществе с угрозой перерастания ее в острые социальные конфликты.

Анализируя реакцию властей на данную ситуацию, следует признать, что помощь фермерам последовала незамедлительно. Государственная поддержка позволила во многом компенсировать потери фермеров от снижения доходов. Были разработаны и приняты меры дополнительной поддержки доходов, с выплатой производителям сельхозпродукции компенсационных, циклических платежей в период низких цен, что позволило удержать объем чистых доходов фермеров в 2000 году на уровне 124 % от показателя 1996 года. Вступили в действие программа социальных гарантий фермерам на период аграрного кризиса, программа усиления охраны окружающей среды, защиты сельскохозяйственных угодий. Были профинансированы программы продовольственной помощи населению «Продовольственные талоны», «Детское питание» и т.д. Большое внимание было обращено на формирование оптимального сочетания трех составляющих сфер аграрного сектора США, поскольку, перераспределяя с помощью специальных программ доходы, полученные в процессе переработки и реализации практически убыточного сельскохозяйственного сырья, государство получало дополнительный источник субсидирования сельскохозяйственного производства. Увеличились расходы на развитие маркетинга на внешних и внутренних рынках.

Таким образом, государство не только своевременно обозначило проблему, но и продемонстрировало гибкость в подходах к решению аграрных проблем, привлекая всю мощь государственной машины и широко используя в рыночных условиях нерыночные механизмы регулирования. Благодаря этому аграрный сектор вступил в новый век как один из наиболее эффективных секторов экономики США, конкурентоспособность продукции которого обеспечивает стране продовольственную безопасность и лидерство в мировой торговле сельскохозяйственными товарами.

Характеризуя развитие аграрного сектора в Азербайджане целесообразно учитывать ряд принципиальных факторов и особенностей современного национального производства, которые являются причиной низкой конкурентоспособности сельского хозяйства не только в республике, но и стран постсоветского пространства:

- менее благоприятные природно-климатические условия ведения сельского хозяйства по сравнению с важнейшими странами-экспортерами, включая США и большинство стран Европейского Союза;

- существенно более низкий уровень государственной поддержки аграрного сектора по сравнению с развитыми зарубежными странами как в части внутренней поддержки производителей, так и в части экспортного субсидирования продовольственной продукции для ее продвижения на внешние рынки;

– сравнительно слабое для Азербайджана и других стран Содружества развитие производственной и рыночной инфраструктуры, что способно серьезным образом влиять на конечную эффективность сельскохозяйственного производства;

– низкая наукоемкость отечественного сельского хозяйства и все возрастающий разрыв в этом отношении с зарубежными странами, что актуализирует задачу выбора приоритетных направлений развития аграрного производства, обеспечивающих его устойчивый рост в долгосрочной перспективе;

– первостепенное политическое значение аграрного сектора как гаранта национальной продовольственной безопасности и развития экспортного потенциала;

– важная социальная и территориообразующая функция сельскохозяйственного производства, позволяющая закреплять население и обеспечивать его занятость в труднодоступных районах, регионах со сложными климатическими условиями, создавая тем самым необходимые предпосылки большей равномерности расселения, обеспечения территориальной целостности государства, рационального использования и охраны уникальных природных и биологических ресурсов.

Достижение конкурентоспособности аграрного сектора предполагает решение ряда стратегических задач, среди которых, в частности: прорыв в инновационном направлении, обеспечивающий осуществление «зеленой революции» в области аграрных технологий и закладывающий фундамент будущего динамичного развития; модернизация инфраструктуры и материально-технической базы аграрного сектора, гарантирующая возможность ведения эффективной производственной деятельности и реализации социальных программ села; возрождение интеграционных и кооперационных связей на постсоветском пространстве как на уровне конкретных предприятий, так и на межгосударственном уровне, позволяющее бывшим союзным республикам использовать преимущества международного разделения труда и бурно протекающих процессов глобализации, а также совместно противостоять их возможным негативным последствиям.

Хотя в последние годы Азербайджан, как и другие страны СНГ в разы опережают по темпам экономического роста большинство развитых стран мира, включая США и государства Европейского Союза, качество этого роста пока еще остается неудовлетворительным. Становится очевидным, что дальнейшее наращивание темпов при сохранении ресурсоемкой и малоэффективной структуры производства грозит странам Содружества постепенным превращением в сырьевой придаток мирового хозяйства. Единственная возможность противостоять этому — модернизация структуры экономики, переход на инновационный ресурсосберегающий путь развития во всех секторах народного хозяйства, включая аграрный. Первые шаги в этом направлении уже делаются, но учитывая масштабы отставания, их необходимо многократно ускорить, с тем, чтобы сохранить имеющийся научный и образовательный потенциал, восстановить кооперативные связи, обеспечить конкурентный режим и эффективное партнерство в сфере науки и технологий, создать условия для превращения инноваций в мощный рычаг подъема экономики.

В аграрной сфере приоритетными направлениями инновационной деятельности представляются, в частности, разработки, связанные с генетическими, селекционными исследованиями, биотехнологиями, включая весь комплекс экологических, медицинских и социальных аспектов их применения; проблемами рационального размещения и специализации отраслей сельского хозяйства в условиях рыночного характера производства и возрастающей открытости национальных экономик Азербайджана и других государств Содружества; вопросы модернизации материально-технической базы аграрного производства, позволяющей обеспечить оптимальные сроки и способы возделывания, уборки, переработки, хранения и реализации основных видов продовольственной продукции в целях сохранения качества и минимизации потерь; задачи освоения и использования почвозащитных ресурсосберегающих технологий возделывания и обработки земель для восстановления плодородия и улучшения экологической ситуации в эрозионно опасных регионах. Для повышения эффективности и качества научной деятельности в аграрной сфере крайне важным является возрождение и развитие в новых условиях единой инновационной цепи от фундаментальных и прикладных научных исследований до практического внедрения результатов разработок, осуществляемых через разветвленную сеть научно-исследовательских институтов, зональных селекционных и опытных станций, семеноводческих и репродуктивных хозяйств в основных природно-климатических зонах. Ключевым вопросом инвестиционной политики в настоящий момент следует признать

формирование всех элементов современной рыночной инфраструктуры, поскольку именно они все более становятся тормозом развития экономики. В частности, неразвитость транспортных коммуникаций препятствует практической реализации Азербайджана и другими странами СНГ их важнейшего конкурентного преимущества, связанного с естественно-историческим расположением «шелкового пути», простирающемся с Европы до Китая, а также соседство с развивающимися странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Наряду с частным бизнесом важнейшая роль в реализации инфраструктурных проектов традиционно принадлежит государству, поскольку эти вложения относятся к наиболее капиталоемким и медленно окупающимся видам инвестиционных затрат.

В агропродовольственном секторе приоритетным звеном инноваций и приложения иностранного капитала была и остается пищевая промышленность, в особенности такие ее подотрасли, как пивная, кондитерская, мясная, молочная, рыбная, где сравнительно быстрый оборот капитала способен обеспечить особенно высокую прибыль. Само же сельское хозяйство пока еще является одной из наименее привлекательных сфер для иностранных вложений в силу большой ресурсоемкости, низкой рентабельности, высоких транспортных издержек, сохраняющегося диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Что же касается сельскохозяйственного производства, то здесь основную роль должны на наш взгляд, в настоящий момент сыграть, отечественные инвесторы. При этом эффективность подобных вложений, как показывает практика, существенно возрастает в условиях новых организационно-экономических форм и, в частности, вертикально интегрированных предприятий и объединений, способных при содействии государства осуществлять согласованную инновационную политику, долгосрочные вложения, техническое перевооружение и инфраструктурное развитие на своей территории. Инициаторами подобной интеграции и инвестиционного процесса все чаще выступают перерабатывающие предприятия, нуждающиеся в расширении своей сырьевой базы, ритмичных поставках и высоком качестве сырья. Ситуация, сложившаяся в настоящее время в агропромышленном производстве Азербайджана, требует выработки четких мер, направленных на повышение его конкурентоспособности, включая демонополизацию промышленных перерабатывающих предприятий. Среди этих мер особую актуальность приобретают задачи, связанные с созданием и функционированием многоукладной экономики, ориентированной на рынок коллективных и частных производителей с развитой сетью кооперации и агросервиса. В отношении ценового регулирования и госу-

дарственной финансовой поддержки аграрного сектора производства основным принципом должен быть аграрный протекционизм, обеспечивающий эквивалентность товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, конкурентоспособность национальных производителей на мировом рынке и социальную защиту работников сельского хозяйства. В настоящее время такого эквивалентного обмена нет, цены на продукцию сельского хозяйства низкие и темпы их роста значительно отстают от темпов роста цен на промышленную продукцию и услуги. Значительно ниже мировых и средние цены реализации сельхозпродукции. Так, цена реализации зерна составляет не больше 35 % от мирового уровня, цены реализации скота сельскохозяйственными предприятиями не достигают и 40 % от мировых цен. Конечно, уровень себестоимости продукции растениеводства и животноводства не позволяет отечественным предприятиям конкурировать на мировом рынке, что делает их не конкурентоспособными. Один из факторов обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий является государственная ценовая политика. На наш взгляд, при осуществлении ценовой политики в АПК в ближайшее время необходимо обеспечить государственную поддержку сельхозпроизводства, сохранить и увеличить дотации. Но вместе с тем требуются серьезные меры по реформированию форм и методов контроля за ценами. Нам представляется, что система цен в аграрном секторе должна состоять из различных их видов: свободные цены, которые складываются под воздействием спроса и предложения на рынках; гарантированные цены, которые поддерживают государство с помощью установления приемлемого уровня цен или дотаций; залоговые цены, по которым осуществляются залоговые операции и оплачивается продукция по залогом. Гарантированные и залоговые цены должны быть известны заранее и контролироваться в зависимости от роста цен на материально-технические ресурсы и услуги для села. Цены должны оказывать влияние на формирование региональной структуры сельхозпроизводства, способствовать формированию межрегионального обмена продукцией. Государственное регулирование аграрных рынков и рыночных цен может осуществляться в формах государственных закупок сельхозпродукции и продовольствия или государственных залоговых операций в соответствии с республиканскими и региональными программами. Оно может установить фиксированные минимальные гарантированные цены, залоговые ставки и целевые цены для государственных закупок, залоговых операций и распродажи продукции. Государство способно поддерживать рыночные цены методами товарных интервенций (закупок и распродаж) на свободных товарных рынках, регулировать им-

порт и экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Для сбалансированности цен в аграрном секторе следует предусматривать совершенствование экономического механизма взаимоотношений непосредственных сельскохозяйственных товаропроизводителей с заготовителями, перерабатывающими предприятиями торговли путем перехода от неэффективных форм контроля за уровнем рентабельности в перерабатывающей промышленности к введению и поддержанию паритетных коэффициентов соотношения цен на сырье и конечную продукцию в перерабатывающих отраслях.

Для таможенной защиты внутренних регулируемых свободных цен на сельскохозяйственную продукцию по-нашему мнению, необходимо создать систему ценового регулирования внешнеэкономической деятельности. Она должна включать взимание пошлин и компенсационных сборов, установление пороговых цен и защитных обменных курсов при пересечении границ страны. Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей может осуществляться в форме субсидирования, льготного кредитования, налогового и инвестиционного стимулирования. Финансовую поддержку агропромышленного комплекса следует осуществлять по следующим направлениям: путем компенсации части затрат на горюче-смазочные материалы, электроэнергию, удобрения при производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции; создание специальных государственных фондов финансовой поддержки сельского хозяйства, обладающих источниками формирования и целевым характером использования; выделение дотации при поддержке племенного дела в животноводстве и птицеводстве, ведения элитного семеноводства, производства гибридных семян кукурузы, подсолнечника и сахарной свеклы; субсидирование за счет средств республиканского бюджета части кредитов, используемых товаропроизводителями на приобретение высокопроизводительных машин и оборудования, введение эффективных технологий; оказание финансовой помощи в становлении и развитии крестьянских хозяйств.

Кредитная политика государства в аграрном секторе должна быть направлена на обеспечение его приоритета в экономической структуре всего народного хозяйства и направлена на стимулирование производства. Льготные кредиты при этом следует предоставлять под специальные инвестиционные программы при условии их выполнения, а также в целях поддержки новых предпринимательских форм хозяйства. При этом следует жестко контролировать деятельность посреднических структур. Важно обеспечить выделение кредитных ресурсов, доступных сельчанам, для покрытия сезонного недостатка собствен-

ных средств, а также для осуществления инвестиций в объекты общегосударственного значения. Этот подход мог бы включить следующие направления: 1. открытие специальной кредитной линии с оформлением залоговых операций под будущий урожай; 2. предоставление инвестиционных кредитов на строительство производственных объектов сельского хозяйства пищевой и перерабатывающей промышленности; 3. внедрение ипотечных операций и земельного залога в целях привлечения в сельскохозяйственное производство дополнительного капитала.

Размеры кредитов, процентные ставки, сроки погашения, меры ответственности за использование кредита и его возврат должны определяться на договорной основе между производителями и банками. Предлагается также наряду с укреплением действующей банковской структуры по обслуживанию аграрного сектора сформировать систему сельскохозяйственных кооперативных банков, в том числе с государственной поддержкой, включая создание учреждений мелкого кредита. Как один из путей преодоления последствий монополизма в перерабатывающем секторе аграрного сектора можно рассматривать интеграцию хозяйств-производителей продукции и предприятий по ее переработке. Она позволяет устанавливать приемлемые цены между промышленностью и сельским хозяйством, совместно развивать производство, снижать затраты, направлять больше средств на модернизацию сельского хозяйства, повышать производительность труда.

Глава 3. Современные тенденции развития сельскохозяйственного производства и конкурентной среды в аграрном секторе Азербайджана

3.1. Современные тенденции и пути экономического развития отраслей сельского хозяйства Азербайджана

Сельское хозяйство — одна из основных и жизненно важных отраслей экономики Азербайджана, и второй по значению сектор после нефтяного. Сельское хозяйство Азербайджана, используя благоприятные климатические условия (обилие тепла, света, продолжительность вегетационного периода), специализируется на выращивании многих ценных сельскохозяйственных культур, однако, как и для всех горных стран, для республики характерно малоземелье. Из площади страны на сельскохозяйственные земли приходится 55% (4,7 млн. га), причём половину из них занимают пастбища. Общий земельный фонд Азербайджана составляет 86,6 тыс. км², из них 4756,7 тыс. гектар или 55% пригодны для развития отраслей сельского хозяйства. В настоящее время общая площадь орошаемых земель 1432,5 тыс. гектар или 17% земельного фонда, из них площадь сельхозугодий 1429,5 тыс. га или, из них на пашни приходится 1200,8 тыс. гектар, на многолетние насаждения 161,2 тыс. га, на сенокосы и пастбища приходится 2669,0 тыс. га, 45,7 тыс. гектар пашенных земель находятся в покое, земли под лесные массивы составляют 1038,8 тыс. гектар. Из земельного баланса посевных площадей, пригодных для сельского хозяйства 181,6 тыс. гектара не используются по причине оккупации армянских войск. Из площади, приходящейся под многолетние насаждения 50% заняты фруктовыми деревьями, 4,5% под виноградником, 0,8% заняты чайными плантациями. Отметим, что из потенциального фонда посевных площадей республики в настоящее время используется более 70%. Численность населения республики на начало 2009 года составила 8730,3 тыс. человек, из них удельный вес сельского населения составляет 48% или 4135,1 тыс. человек, сельхозугодий на душу населения приходится 0,56 гектар. Необходимо отметить, что из года в год пригодных для сельского хозяйства земель на душу населения в Азербайджане падает по объективным и субъективным причинам таким как: рост численности населения увеличивает количество сооружений и построек часто индивидуального характера на пригодных землях, увеличивается процентное соотношение почв, подверженных эрозии, повышается уровень Каспийского моря, что повышает уровень грунтовых вод, ухудшающие почвенную структуру земли и приводящие к образованию солончаков,

не проводятся необходимые меры по орошению и мелиорации земли, не соблюдаются правила по технологии посева и другие причины. Об уменьшении сельхозугодий на душу населения свидетельствуют такие статистические данные, как если в 1970 году на душу населения приходилось 0,81 гектар сельхозугодий, в 1992 году соответственно 0,60 гектар, то в 2009 году уменьшилось до 0,53 гектар, посевных площадей на душу населения уменьшилось с 0,26 гектар в 1970 году до 0,13 гектар в 2009 году, пахотных земель если в 1970 году на душу населения приходилось 0,26 гектар, то в 2000 году – 0,22 гектара, в 2009 году – 0,20 гектар, в то же время площадь, занятая под сенокосами и пастбищами увеличилась с 1970 по 2009 годы на 376,6 (2656,2-2279,6) тыс. гектар. Динамика ВВП показывает, что удельный вес продукции сельского хозяйства в ВВП если в 1995 году составляла 25,3%, то в 2009 году уменьшился до 10,3%. 40% почв земель горных районов подверглись эрозии, 47% полевых посевных земель из-за несвоевременных работ по мелиорации и орошению превратились в солончаки с различной степенью содержания солей в почве. По этой причине 657 тыс. гектар посевных площадей нуждаются в проведении мелиоративных работ.

Земельная реформа, начатая 10 января 1997 года, являлась важнейшей составной частью аграрной политики, которая предусматривала приватизацию земель бывших колхозов и совхозов. Для проведения земельной реформы была создана правовая база с принятием необходимых законов законодательных актов. Начиная с 1995 года было разработано и принято более 30 законов и нормативных актов относительно земли и проведения реформы. Приняты законы «О крестьянских (фермерских) хозяйствах», «Об основах аграрной реформы», «О реформировании совхозов и колхозов», «О земельной реформе», «О государственном земельном кадастре, мониторинге земель и землеустройстве», «О плодородии земель», «О предпринимательстве», «О рынке земли», «О земельном налоге», «Об аренде земли», «О территориях и землях муниципалитетов» и др. Введение земельной реформы возложено на Государственный Земельный Комитет, которому подчиняются соответствующие районные земельные отделы и проектный институт по землеустройству. Система налогообложения регулируется законом Азербайджана «О земельном налоге». Основные направления налоговой политики нашли отражение также и в Налоговом Кодексе, вступившем в силу 1 января 2002 года. Согласно закону ставка налога на сельскохозяйственную землю установлен в размере 0,3% необлагаемого налогом месячного дохода за условный бал. Физические и юридические лица независимо от результатов хозяйственной деятельности ежегодно уплачивают земельный налог за земельные участки,

находящиеся в их собственности или же использовании. Земельный налог с предприятий уплачивается в государственный бюджет, а земельный налог с физических лиц в местный муниципальный бюджет.

Наблюдается возросший интерес сельхозпроизводителей к лизингу - в первую очередь, благодаря японской лизинговой поддержке. Появились и другие страны и компании, готовые осуществлять лизинговые проекты в аграрной сфере. Владельцами собственной земли стали более 3,374 млн. граждан Азербайджана. Из общего числа населения 46% составляют сельчане. Земельная реформа в Азербайджане осуществляется с 1996 года. Земельная реформа - это безвозмездная передача в собственность крестьян 21% земельного фонда страны. В настоящее время в Азербайджанской Республике действует Закон "О земельной реформе". В рамках первой программы приватизации государственного имущества на приватизацию были открыты все 420 производственных и обслуживающих сельскохозяйственных предприятий. В том числе 21 хлопкоочистительное, 120 - винных, 42 - консервных и др. заводов, а также агротехсервисы и агрохимические объединения. В Азербайджане свыше 3,5 тысяч деревень и свыше 850 тысяч семей собственников земли.

Каждая отрасль народного хозяйства характеризуется такими параметрами, как применяемые средства производства, производственные навыки работников, виды продукции, производственные отношения. Сельское хозяйство имеет в этом плане большую специфику, которую необходимо учитывать при осуществлении предпринимательской деятельности, а также анализа ее развития. Первая особенность заключается в том, что здесь в качестве главного и незаменимого средства производства используется земля. По сравнению с другими основными средствами земля при правильном использовании не изнашивается, а сохраняет свои качества. Вторая особенность — то, что в качестве специфических средств производства здесь выступают живые организмы (растения и животные), развитие которых подчинено биологическим законам. Напротив, промышленные технологии основаны на применении химических, физических и механических закономерностей. Таким образом, экономический процесс воспроизводства в отрасли переплетается с естественным, природным. Третья особенность заключается в том, что результаты сельскохозяйственного производства очень сильно зависят от почвенно-климатических условий, тогда как на промышленное производство этот фактор серьезного влияния не оказывает. Кроме того, природно-климатические условия оказывают существенное влияние на размещение и специализацию сельского хозяйства. Некоторые сельскохозяйственные культуры могут возделываться

ваться только на определенных, весьма ограниченных территориях. Четвертая особенность состоит в том, что в сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства, что обуславливает отчетливо выраженную сезонность. Например, при выращивании озимых зерновых культур период производства начинается в июле-августе (подготовка почвы и посев), а заканчивается в июле следующего года (уборка урожая). За это время рабочий период неоднократно прерывается, иногда на длительное время. Сезонность оказывает существенное влияние на организацию производства, показатели использования техники и потребность в трудовых ресурсах. Пятая особенность сельского хозяйства — то, что созданная в нем продукция очень часто используется самой отраслью в качестве средств производства (семена, корма, молодняк скота, органические удобрения и т. д.), тогда как промышленность основное сырье получает от предприятий других отраслей. Шестая особенность связана с условиями использования техники. В сельском хозяйстве, как правило, передвигаются орудия производства (трактора, машины, комбайны и другая сельскохозяйственная техника), а предметы труда (земля, растения) находятся на месте. Седьмая особенность сельского хозяйства состоит в том, что общественное разделение труда здесь реализуется иначе, чем в промышленности. Предприятия отрасли специализируются на производстве определенных, законченных видов продукции в соответствии с природными и экономическими условиями региона, в котором они расположены, причем большинство из них производят сразу несколько видов товарной продукции. Растительные и животные продукты обычно производятся в одном и том же хозяйстве, так как растениеводство обеспечивает поступление кормов, а животноводство дает навоз, который идет на удобрение, а также позволяет рационально использовать земельные ресурсы (луга, пастбища), непригодные для возделывания полевых культур. Восьмая особенность отрасли — ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственные продукты. Этот коэффициент показывает, на сколько процентов увеличивается спрос при снижении цены товара на 1 %. В большинстве развитых стран для сельскохозяйственной продукции этот коэффициент составляет 0,20—0,25. Таким образом, цены на сельскохозяйственные продукты должны понизиться на 40—50 %, чтобы потребители увеличили свои закупки всего лишь на 10 %. Это весьма неблагоприятно сказывается на финансовых показателях отрасли. Наконец, девятой особенностью сельского хозяйства является наличие большого количества конкурирующих товаропроизводителей, что также способствует снижению цен на продукцию отрасли и делает практически невозможным создание каких-либо моно-

полий. Перечисленные выше особенности сельского хозяйства обязательно следует учитывать при организации аграрного производства и выработке действенных экономических механизмов развития отрасли. Все эти особенности необходимо учитывать для регулирования цен в аграрном секторе с целью повышения конкурентоспособности продукции и всей отрасли. За рубежом проблематика конкурентоспособности занимает одно из центральных мест в экономическом анализе различных видов хозяйственной деятельности рыночных субъектов. Прежде всего, это связано с объективным ростом международной и внутренней конкуренции в течение нескольких последних десятилетий. В условиях открытой экономики конкурентоспособность также может быть определена как способность страны противостоять международной конкуренции на собственном рынке и рынках "третьих стран". Теория конкуренции исходит из того, что конкурируют не страны, а отдельные производители или продавцы продукции. Но экономический успех государства, то есть ее конкурентоспособность, непосредственно определяется наличием в ней конкурентоспособных отраслей и производств. Поэтому повышение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей является самым важным приоритетом экономической политики Азербайджана. Как известно, одним из факторов повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции является снижение цен на нее. Снижение цен на сельскохозяйственную продукцию может обеспечить комплекс мер по регулированию общественно необходимых затрат по ее производству со стороны государства. Эта довольно объемная и кропотливая работа, требующая научных исследований и разработок конкурентной стратегии и постоянного мониторинга конкурентной среды с учетом особенностей национальной экономики и мирового рынка, условий производства и факторов, которые могут оказывать содействие эффективной конкуренции. Безусловно, что ни одна страна, даже самая развитая, не ставит себе целью достижение эффективной конкуренции по всему спектру продукции, которую она может потенциально производить. Приоритет дается лишь тем секторам экономики, которые имеют реальные условия для получения конкурентных преимуществ на мировом рынке. Для Азербайджана, чтобы предотвратить нерациональное использование национальных ресурсов в процессе структурной перестройки, особенно актуальным является определение как раз таких отраслей, к которым, прежде всего, относятся отрасли сельского хозяйства, и создание действенного механизма поддержки государства производителей приоритетных отраслей и усовершенствования на этой основе структуру производства. Чтобы достичь данной цели необходимо исследовать дина-

мику показателей производства, которая так или иначе влияет и формирует конкурентную способность продукции и всей отрасли, а также для того, чтобы выявить тенденцию развития производства в сельском хозяйстве. Важность этой отрасли заключается, прежде всего, в том, что она производит продукты питания. Согласно рекомендациям института питания Академии медицинских наук России, оптимальной нормой среднелюдиного потребления продуктов питания считается 3,5 тыс. ккал в сутки. Обзор фактического годового потребления в Азербайджане в 2006 году показал, что на душу населения мяса и мясопродуктов составило 22 кг при научно обоснованной норме 70 кг, молока и молочных продуктов соответственно 173 и 360 кг, яиц — 86 и 265 шт., рыбы и рыбопродуктов — 2,2 и 18 кг, сахара — 30,9 и 35 кг, растительного масла — 4,5 и 13 кг, овощей — 181 и 140 кг, фруктов — 28 и 75 кг, картофеля — 96 и 105 кг, хлеба и хлебобулочных изделий — 181 и 115 кг. Приведенные данные позволяют констатировать, что только по хлебу и хлебобулочным изделиям отечественный потребитель превышает научно установленную норму потребления, при том обстоятельстве, что отечественное производство не полностью удовлетворяет спрос населения на зерновые, поэтому в сложившихся условиях превышение нормы потребления по хлебу и хлебобулочным изделиям происходит за счет ввоза импортируемой пшеницы, потребление других основных продуктов питания значительно отстает от нормы потребления по различным причинам, в том числе и по причине положительной динамике цен на сельскохозяйственную продукцию.

Экономическая ситуация, для которой характерны инфляция, диспаритет цен, массовая неплатежеспособность, отрицательно сказывается на развитии как сельского хозяйства, так и индустриальных отраслей. Спад сельскохозяйственного производства в 90-е годы в значительной мере объясняется сокращением государственной поддержки отрасли и изменением инвестиционной политики. Для выявления и оценки тенденций экономического развития отраслей сельского хозяйства необходимо выявить динамику основных производственных показателей. Объем производства сельскохозяйственной продукции является одним из основных показателей, характеризующих деятельность сельскохозяйственных предприятий. От его величины зависит объем реализации продукции, а значит, и степень удовлетворения потребности населения в продуктах питания, а промышленности — в сырье.

Сравнительный анализ статистических данных позволяет констатировать, что в 1995 году в отраслях сельского хозяйства было произведено продукции на сумму в фактически действовавших ценах 713,4 млн. манат, а доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме

ВВП по республике в 1995 году составляла 25,3%, то в 2009 году было произведено всеми отраслями с/х продукции на сумму 3565,9 млн. манат, а доля в ВВП снизилась до 10,3%. То есть, несмотря на увеличение объема производства за 14 лет более чем в четыре раза, доля продукции с/х в ВВП уменьшилась более чем в 2 раза. Это свидетельствует о медленном темпе роста производства продукции отраслей сельского хозяйства.

Сравнительный анализ статистических данных таблицы 3.1.1. позволяет сделать вывод о том, что объем производства с/х продукции за период с 2000 по 2009 годы увеличился на 2505,2 млн. манат, или увеличился в 3,4 раза. Производство продукции растениеводства увеличилось на 1488,3 млн. манат, темп роста составил в 3,3 раза. Производство продукции животноводства увеличилось на 1016,9 млн. манат, темп роста составил 3,3 раза. Приведенные данные таблицы позволяют выявить структуру отраслей сельского хозяйства Азербайджана. Так, в 2000 году из всей произведенной сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении 58,2 % приходилось на продукцию растениеводства и 41,8 % на продукцию животноводства, к концу исследуемого периода в 2009 году соотношение изменилось в пользу продукции растениеводства, т.е. удельный вес продукции растениеводства в общем объеме производства с/х продукции составил 59,1%, продукции животноводства – 40,9%.

Таблица 3.1.1. Динамика объемов производства по отраслям сельского хозяйства Азербайджана.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста к 2000
По сельскому хозяйству в целом (млн. манн.)	1060,7	1732,1	1969,7	2765,0	3308,4	3565,9	3,4 р.
В том числе: растениеводство	617,7	988,2	1124,3	1726,4	2085,0	2106,0	3,4 р.
в % к общему объему	58,2	57,1	55,7	62,4	63,0	59,1	-
животноводство	443,0	743,9	845,4	1038,6	1223,4	1459,9	3,3 р.
в % к общему объему	41,8	43,0	44,3	37,6	37,0	40,9	-

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Для того, чтобы дать оценку фактически имеющемуся темпу роста производства с/х продукции по республике, необходимо исследовать источники его роста. Известно, что расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем. Если увеличение производства достигается за счет расширения посевных площадей и поголовья животных, то такую форму расширенного воспроизводства называют экстенсивной. Если же развитие производства происходит путем повышения производительности труда и капитал, улучшения качества обработки почвы, дополнительного вложения средств на одну и ту же площадь и тем самым достигается повышение урожайности культур и продуктивности скота, то такой путь увеличения производства продукции называется интенсивным. Интенсификация является главным направлением развития сельскохозяйственного производства на современном этапе. Она достигается путем внедрения достижений научно-технического прогресса и передового практического опыта. Постоянный рост инвестиций на развитие более современных средств производства, более квалифицированного труда в расчете на единицу земельной площади должны обеспечить основную долю прироста производства сельскохозяйственной продукции. От объема производства продукции зависят также уровень ее себестоимости, сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое положение предприятия, платежеспособность хозяйства и другие экономические показатели. Проведем экономический анализ по двум основным отраслям сельского хозяйства: растениеводству и животноводству в отдельности. Как следует по данным таблицы 3.1.1. объем производства продукции растениеводства в стоимостном выражении за 9 последних лет увеличился в 3,4 раза. Для полной оценки экономического развития сельского хозяйства недостаточна информация только о темпе роста в стоимостном выражении, необходимо исследование динамики в натуральном выражении. Поэтому приведем статистические данные темпа роста в натуральном выражении по основным видам продукции растениеводства. Приведенные данные таблицы 3.1.2. свидетельствуют о неравномерности производства различных сельскохозяйственных культур, о положительной динамике по одним и отрицательной динамике по другим видам продукции растениеводства. Так, общий сбор пшеницы за период с 2000 года по 2008 год увеличился на 142,8%, а с 1995 года по 2007 годы увеличился в 2,3 раза, по сахарной свекле темп роста общего сбора за последние восемь лет составило в 3,0 раза, за период с 1995 по 2007 годы увеличился в 6 раз, по картофелю также наблюдается увеличение общего сбора продукта в 2,2 раза, а с 1995 по 2007 годы объем производ-

ства увеличился в 6,4 раза, валовой сбор семян подсолнечника увеличился за исследуемый период в 4,4 раза, такая же положительная динамика наблюдается по овощам, фруктам и ягодам, винограду.

Таблица 3.1.2. Динамика валового сбора продукции растениеводства сельского хозяйства в натуральном выражении (тыс. тон).

Продукция растениеводства, тыс. тонн	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста 2009г к 2000г.
Пшеница	1174,7	1565,8	1494,1	1331,3	1677,8	2140,8	182,2
Рис	22,3	8,3	5,0	3,6	3,8	4,5	20,2
Сахарная свекла	46,7	36,6	167,2	141,9	190,7	188,7	в 4 р.
Картофель	469	1083,1	999,3	1037,3	1077,1	983,0.	в 2,1 р.
Подсолнечник на зерно	3,7	16,1	15,9	13,4	16,5	14,4	в 3,9 р.
Овощи	780,8	1127,3	1186,4	1227,3	1228,3	1178,6	в 1,5 р.
Фрукты и ягоды	477,0	625,7	662,4	677,8	712,8	718,2	в 1,5 р.
Виноград	76,9	79,7	94,1	103,4	115,8	129,2	168,0
Чайный лист	1,1	0,7	0,65	0,48	0,32	0,5	45,5
Хлопок	91,5	196,6	130,1	100,1	55,4	31,9	34,9
Табак	17,3	7,1	4,8	2,9	2,5	2,6	15,0

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Отрицательная динамика наблюдается по рису, чайному листу, хлопку, табаку. Так, за девять лет валовой сбор риса уменьшился на 17,8 тыс. тонн или в 2009 году валовой сбор составил всего 20,2% валового сбора 2000 года, по чайному листу в 2009 году валовой сбор составил всего 45,5% сбора 2000 года валовой сбор уменьшился на 600 тонн, по табаку соотношение 2009 года к 2000 году соответственно составило 15,0% валовой сбор уменьшился на 14700 тонн, по хлопку уменьшение составило – соответственно 34,9% или 59600 тонн. Тем не менее, по мнению специалистов аграрников, для выращивания качественных сортов таких культур, как табак чайный лист, хлопок и других в Азербайджане есть все необходимые природно-климатические условия (этому факту свидетельствуют показатели по сбору урожая середины 80-х в первой половине начале 90-х годов), а специализация на их производстве и переработке могли бы повысить конкурентоспособность сельского хозяйства. Таким образом, динамика валового сбора по отдельным видам продукции растениеводства показывает реальный темп роста, который свидетельствует о недостаточ-

ном наращивании производства для удовлетворения спроса на продукцию растениеводства на внутреннем рынке.

Для дальнейшего анализа экономического развития сельского хозяйства, необходимо выявить основные источники наблюдаемого роста. Иными словами, необходимо выявить за счет каких факторов был достигнут наблюдаемый рост объема производства. Для этого необходимо привести данные по выработке продукции. Именно повышение объема производства с одного гектара способствует снижению себестоимости единицы продукции, а значит и цены.

Таблица 3.1.3. Динамика урожайности по основным видам сельскохозяйственных культур (центнеров с гектара).

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста 2009г к 1995г	Темп роста 2009г к 2000г
зерновые	15,1	23,8	26,5	26,5	27,1	27,9	26,6	176,2	111,8
хлопок	13,0	9,1	17,5	13,0	13,4	11,5	15,5	119,2	170,3
табак	24,0	22,2	25,7	26,3	22,5	23,3	21,7	90,4	97,8
сахарная свекла	54,8	210,4	131,6	214,6	235	301	251	в 4,5р.	120,0
семена подсолнечника	2,3	9,6	14,8	15,3	14,9	16,6	17,8	в 7,7р.	185,4
картофель	97	84	149	145	150	153	149	в 1,5р.	177,4
овощи	157	133	140	144	139	142	140	89,2	105,3
бахчевые культуры	73	98	121	126	129	129	129	176,7	131,6
виноград	32,6	35,8	61,8	76,7	70,1	74,0	74,7	в 2,3р.	в 2 р.
Фрукты и ягоды	31,2	61,9	73,9	76,2	71,9	73,4	73,4	в 2,3р.	118,6
чайный лист	10,3	2,0	2,5	3,6	2,8	3,2	5,7	55,3	в 2,8 р.

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2010 года. Государственный Комитет по Статистике.

В соответствии с данными таблицы 3.1.3. выработка с одного гектара посевных площадей по отдельным видам продукции изменяется не одинаково. Так, к примеру, за период с 2000 по 2009 годы по зерновым темп роста выработки по зерновым составил 111,8%, а по сравнению с 1995 годом выработка выросла на 176,2%, выработка картофеля выросла соответственно за девять лет на 177,4%, за тринадцать лет – в 1,5 раза, по бахчевым культурам соответственно – на 131,6% и за четырнадцать лет – в 1,8 раза. Положительная динамика наблюдается по сахарной свекле, в 2009 году по сравнению с 2000 го-

дом выработка увеличилась на 120%, а за четырнадцать лет увеличилась в 4,5 раза. По таким культурам как виноград, фрукты и ягоды наблюдается положительная, хотя и не значительная, динамика. По таким культурам, как хлопок, чайный лист, табак наблюдается отрицательная динамика выработки, так, урожайность хлопка-сырца в 2008 году составила 89% урожайности 1995 года, в 2009 году разница в урожайности сократилась до уровня 119,2% и по табаку урожайность 2008 года составила 97% урожайности 1995 года, в 2009 году разница в урожайности сократилась до 90,4%, по чайному листу урожайность в 2009 году составляла 55,3% урожайности 1995 года или уменьшилась на 4,6 центнеров с гектара. Из-за низкой урожайности валовой сбор этих культур соответственно сокращается. Необходимо отметить, что для обеспечения населения основными продуктами питания такая динамика повышения выработки сельскохозяйственных культур не достаточна. По оценкам экспертов, для того, чтобы полностью обеспечить внутренний спрос к примеру зерном на используемых посевных площадях, необходимо выращивать урожай по 33 – 35 центнеров с гектара. Кроме того, наблюдаемая положительная динамика по увеличению объема производства и выработке с одного гектара не способствует снижению затрат на единицу производимой продукции, а следовательно себестоимости и цены продукции. Для выявления характера экономического роста исследуем динамику посевных площадей под основные сельскохозяйственные культуры. Из приведенных данных таблицы 2.1.4. следует, что площадь посевных земель почти по всем с/х культурам увеличивается. Данные таблицы 3.1.4. позволяют констатировать о том, что одной из причин положительной динамики валового сбора продукции растениеводства является увеличение размера посевных земель. Данную таблицу следует анализировать, сопоставляя данные таблицы 3.1.2. по валовому сбору продукции растениеводства и таблицы 3.1.3. по выработке с одного гектара. Так, становится понятным, что причины уменьшения валового сбора по хлопку-сырцу с 2000 по 2009 годы на 59,6 тыс. тонн заключены в сокращении посевных площадей на 52,7 тыс. гектар, по табаку валовой сбор уменьшился на 2,8 тыс. тонн за тот же период по причине сокращения посевных площадей на 7 тыс. гектар, и медленном росте урожайности этой культуры всего на 1,1 центнер с гектара.

Таблица 3.1.4. Динамика посевных площадей по основным видам сельскохозяйственных культур (тыс. гектар).

Посевные площади под с/х культуры	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста 2009г к 2000г
Всего(тыс. га):	1041,5	1327,9	1326,3	1323,9	1499,9	1705,4	163,7
Зерновые	648,2	802,3	784,7	739,6	897,0	1125,5	173,6
Пшеница	495,4	591,5	561,6	488,6	604	807,9	163,1
Технические культуры всего:							
	118,2	132,0	126,2	96,1	70,3	22,3	18,9
В т.ч. хлопок	101,2	112,4	102,8	75,6	48,5	21,1	20,8
Табак	8,1	2,8	1,8	1,3	1,1	1,2	14,8
Сахарная свекла	2,5	3,0	8,1	6,6	6,4	7,7	19,1
семена подсолнечника	4,3	11,1	10,6	9,1	10,3	8,2	190,7
картофель	52,5	70,7	66,8	67,1	68,9	65,6	125,0
овощи	56,8	78,8	80,2	85,0	83,2	80,9	142,4
кормовые	139,0	213,9	239,5	303,5	348,6	361,4	в 2,6р.
виноград	14,2	9,6	10,0	12,4	13,3	15,0	105,6
Сады (фрукты ягоды)	83,1	93,0	110,7	114,0	119,9	125,0	150,4
Чайный лист	5,4	2,9	1,8	1,7	1,01	0,8	14,8

Источник: Сельское хозяйство Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Увеличение валового сбора по зерновым происходит в основном за счет увеличения посевных земель, так как выработка продукции с одного гектара почти не изменилась. Увеличение валового сбора по сахарной свекле в 4 раза происходит за счет увеличения размера посевных земель почти в 2 раза. Положительно можно характеризовать положение с картофелем, так увеличение валового сбора за период с 2000 по 2009 годы по картофелю составило в 2,1 раза, размер посевных площадей увеличился на 125% или на 13,1 гектара (65,6-52,5), следовательно, рост объема производства обеспечивался увеличением выработки с одного гектара посевных площадей на 177,4% (149:84), об этом свидетельствуют данные таблицы 3.1.3. По овощам увеличение объема производства обеспечивалось в основном за счет увеличения размера посевных площадей, так, если объем валового сбора по овощам увеличился за девять исследуемых лет на 150,9% (1178,6:78036), то размер посевных земель под овощи увеличился на 142,4% (80,9:56,8), остальное увеличение приходится на увеличение выработки, которая составила за этот период – 105,3% (140:133). Проведенные исследования показали, что рост объема производства на продукцию растениеводства

ва в республике в основном обеспечивался за счет факторов экстенсивного роста, а именно за счет привлечения дополнительных пахотных земель, и других факторов, сопутствующих экстенсивному развитию – дополнительного использования сельскохозяйственной механизации, агротехнических мероприятий и т.д. Известно, что экстенсивный путь развития не способствует удешевлению себестоимости единицы продукции, а наоборот, увеличивает ее на стоимость привлеченных дополнительных факторов производства. Необходимо отметить, в частности, что увеличение пахотных земель влияет на уровень цены единицы продукции. Так с увеличением пахотных земель у фермерских хозяйств увеличиваются общие расходы, связанные с расходами по обработке земли, по обогащению почвы, расходам по внесенным удобрениям и т.д., что способствует удорожанию себестоимости единицы продукции и увеличению уровня цены. Анализ себестоимости единицы продукции будет продемонстрирован в следующем параграфе аналитической части работы. Исследуем динамику основных показателей производства продукции животноводства. Из таблицы 3.1.5. следует, что динамика численности скота за девять лет по крупному рогатому скоту (133,1%), овцам и козам (145,7%), птице (149,2%) положительна, число голов свиней после 2005 года тенденциозно сокращается, в 2009 году составило 26,9% к 2000 году, 23,1% к 2005 году.

Исследуем динамику объемов производства продукции животноводства. Статистические данные таблицы 3.1.6. свидетельствуют о положительной динамике продукции животноводства, приведенной в натуральном выражении.

Таблица 3.1.5. Численность скота по всем категориям хозяйств (тыс. голов)

Продукция животноводства	2000	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста	
							к 2000г	к 2005г
КРС	1961	2379	2445	2512	2570	2611	133,1	109,8
Овцы и козы	5774	7489	7699	8110	8277	8410	145,7	112,3
Свиньи	19,7	22,9	21,3	18,7	10,3	5,3	26,9	23,1
Птица	14711	19036	18761	20753	22353	21952	149,2	115,3

Источник: Сельское хозяйство Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Так, производство мяса увеличилось за период с 1995 года по 2009 год в 2,1 (176:82) раза. Надой молока имеет стабильную положи-

тельную динамику, так за период с 1995 года по 2009 годы увеличился на 173,4% (1433,1:826,5), в 2009 году по сравнению с 2000 годом производство молока увеличилось на 139,0% (1433,1:1031,1). Яйценоскость кур - несушек также имеет положительную динамику, так за период с 1995 по 2009 годы яйценоскость увеличилась в 2,7 раза (1209:455,8). Имеющаяся положительная динамика способствовала уменьшению объема импорта, к примеру, яиц, по молоку, молочным изделиям, колбасным изделиям, консервированным продуктам импорт пока что значителен по темпам роста импорта по молоку, молочным изделиям, количеству ввозимых в республику яиц. Кроме положительной динамики объемов производства продукции животноводства необходимо обеспечение конкурентоспособности ее, основными факторами, которой является высокое качество и приемлемая для покупателя цена.

Данные таблицы 3.1.6. показывают положительную динамику объемов производства продукции животноводства. Анализ выработки продукции животноводства свидетельствуют об увеличении к примеру надоя молока с одной коровы на за девять исследуемых лет на 139% обеспечивался за счет увеличения численности голов коров и буйволиц, т.е. рост производства молока обеспечивался в основном за счет экстенсивного пути развития производства.

Таблица 3.1.6. Динамика объемов производства основной продукции животноводства в натуральном выражении. (тыс. тонн)

Продукция животноводства	1995	2000	2005	2008	2009	Темп роста 2009г к 1995г	Темп роста 2009г к 2000г
Производство мяса (в чистом виде)	82,0	108,7	149,6	175,7	176,0	в 2,1 р.	161,9
Надой молока	826,5	1031,1	1251,9	1381,6	1433,1	173,4	139,0
Производство яиц, млн. штук	455,8	542,6	874,6	1101,2	1209	в 2,7 р.	в 2,2 р.
Настриг шерсти (физический вес, тонн)	9,0	10,9	13,1	14,8	15,3	170,0	140,4

Отметим, что за рубежом, к примеру, в России, надой молока с одной коровы в 3 раза больше отечественного показателя. Такая динамика выработки и по другим видам продукции животноводства не достаточна для обеспечения экономического роста в сельском хозяйстве. Все познается в сравнении, поэтому кроме показателей по объему про-

изводства для оценки экономического развития отраслей сельского хозяйства покажем удельный вес продукции сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте Азербайджана, для этого приведем таблицу 3.1.7. В соответствии с приведенными данными таблицы следует, как уже отмечалось, что доля сельского хозяйства в ВВП по годам за анализируемый период тенденциозно падает, так если в 1995 году доля стоимости произведенной продукции с/х в ВВП составляла 25,3%, то в 2008 году она понизилась до 6,0%. Такая тенденция свидетельствует о том, что отрасли сельского хозяйства развиваются медленнее других отраслей народного хозяйства, поэтому доля участия сельского хозяйства в создании валового национального продукта страны падает. По – нашему мнению создавшееся положение дел объясняется не совершенным механизмом государственного регулирования цен и слабой финансовой поддержкой со стороны государства. Этому свидетельствует и тот факт, что число убыточно работающих индивидуальных фермерских хозяйств в 2008 году составляет 8,8% всех функционирующих хозяйств.

Таблица 3.1.7. Удельный вес сельского хозяйства в ВВП Азербайджана.

	1995	2000	2005	2008	2009	Темп роста 2009г к 1995г	Темп роста 2009г к 2000г
Доля продукции с/х в ВВП, %	25,3	15,9	8,6	5,7	6,7	26,8	42,4
Доля стоимости основных фондов с/х в общей стоимости, %	20,9	14,4	8,8	7,3	5,3	25,4	36,8
Число хозяйств всех категорий в с/х, единиц	2295	2158	1782	2258	2392	104,2	110,8
Из них: Убыточные							
- в единицах	1079	1132	203	199	213	19,7	18,8
- в процентах	47,0	52,5	11,4	8,8	8,9		

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Необходимо отметить, что убыточно работающие хозяйства относятся к категории индивидуальных фермерских хозяйств, удельный вес которых в общем количестве функционирующих составила в 2009 году – 94,4%. Тем не менее, индивидуальными фермерскими хозяйствами в 2009 году было создано 96% всей созданной сельскохозяйственной продукции в республике.

Число всех категорий хозяйств в сельском хозяйстве в 2009 году по сравнению с 1995 годом увеличилось на 97 единиц, число убыточных фермерских хозяйств сокращается и в 2009 году составило 8,9% общего числа хозяйств. В 2009 году индивидуальными фермерскими хозяйствами было создано продуктов растениеводства 98%, продуктов животноводства 88,2%, остальная продукция была создана на сельскохозяйственных и других предприятиях. Затруднительное финансовое состояние на индивидуальных фермерских хозяйствах создается из-за трудностей сбыта продукции, не конкурентоспособности ее, прежде всего, из-за нестабильности продажных цен на внутреннем рынке, из-за диспаритета цен, имеющегося в республике. Все названные причины могут быть нивелированы, если совершенствовать механизм государственного регулирования продуктового рынка и цен. Из вышеприведенного анализа следует, что удельный вес продукции растениеводства в общем объеме производства продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении увеличился с 58% в 2000 году до 59,1% в 2009 году, удельный вес продукции животноводства в 2000 году составил 42%, в 2009 году соответственно 40,9%. Увеличение происходило за счет привлечения дополнительных факторов производства, в частности за счет увеличения посевных площадей. Анализ показал, что темп роста по валовому сбору в натуральном выражении и выработке продукции растениеводства отстают от темпов роста объема производства в стоимостном выражении. Отсюда можно заключить, что когда темп роста объема производства продукции растениеводства в стоимостном выражении опережает темп роста объема производства в натуральном выражении, то это свидетельствует о повышении производственных расходов и цены продукции растениеводства. Удельный вес продукции животноводства в общем объеме произведенной продукции сельского хозяйства уменьшился, если в 1995 году составлял 41,8%, то в 2009 году составил 40,9%. Несмотря на понижение удельного веса в общем объеме производства продукции с/х-ва, объем производства продукции животноводства в стоимостном выражении увеличивается более быстрыми темпами роста, за период с 1995 по 2009 годы увеличился в 4,9 раза (1459,9:295,3), с 2000 по 2009 годы увеличился в 3,3 раза (1459,9:443,0), темп роста объема производства продукции животноводства в 2009 году по сравнению с 2008 годом составил 119,3% (1459,9:1223,4). Известно, что если динамика стоимостных показателей опережает динамику натуральных показателей, то имеет место или инфляционное развитие экономики, сопутствующее повышением уровня цен или экстенсивный путь развития. Несмотря на то, что инвестиционные вложения в Азербайджане в сельское хозяйство из года в год растут,

все же они не значительны в общем объеме инвестиций по республике, это, прежде всего, сказывается на сравнительно медленном темпе роста объема производства продукции сельского хозяйства.

3.2. Оценка современного состояния конкурентной среды в сельском хозяйстве Азербайджана

Конкурентная среда в сельском хозяйстве Азербайджана формируется одновременно по двум направлениям: между хозяйствами с различными формами собственности и хозяйствования и между всеми товаропроизводителями за наиболее выгодные экономические условия деятельности и финансовые результаты. Конкуренция — это соперничество, соревнование между товаропроизводителями на рынке за более выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли. Одновременно конкуренция — это и механизм автоматического регулирования пропорций общественного производства. Являясь атрибутом рынка, конкуренция естественно возникает из рынка и одновременно служит неперенным условием его существования и развития. Конкурентные тенденции на развитом рынке, как показывает практика, существенно устойчивее и сильнее, чем монополистические. Победителями в конкуренции оказываются и крупные, и мелкие, и сильные, а порой и слабые фирмы. Монополия не вытесняет конкуренцию, поскольку борющиеся между собой фирмы являются весьма разными. Нельзя свести конкуренцию лишь к борьбе сильного против слабого — в таком случае сверхмощные монополии действительно вытеснили бы всех более слабых соперников. В реальности конкуренция имеет более сложную основу. Каждому типу хозяйственных единиц присущи свои особенности: у ведущих мощных монополий — это сила, у мелких фирм — гибкость, у специализированных компаний — приспособленность к особым сегментам и «нишам» рынка, у фирм-новаторов — преимущества первооткрывателей и т.д. В конкретных рыночных ситуациях решающее преимущество получает то одно, то другое качество. Для участников рыночных отношений, и в первую очередь для товаропроизводителей, конкуренция носит объективно принудительный характер, заставляя их систематически применять новые технологии, повышать производительность труда, снижать или сдерживать цены на производимые товары. Иначе говоря, конкуренция систематически заставляет снижать индивидуальные издержки производства, экономить ресурсы, добиваться наиболее рационального сочетания используемых факторов производства. Деятельность любой хозяйственной единицы в условиях

конкуренции подвергается двойному контролю: внутреннему непосредственному контролю в рамках фирмы и внешнему опосредствованному контролю на рынке со стороны фирм-конкурентов, через конечные результаты рыночной деятельности. Вторая форма контроля является жесткой, но беспристрастной. Беспристрастность и объективность оценки возможностей любой хозяйственной единицы определяется тем, что в конечном счете эту оценку проводит покупатель, который, руководствуясь собственными интересами, отдает предпочтение товарам того или иного конкурента. Конкуренция — это самый эффективный и дешевый метод экономического контроля, ибо стоит обществу минимальных затрат. Такого рода контроль, как упоминалось, постоянно заставляет производителя сокращать издержки производства и цены, увеличивать объем сбыта, бороться за заказы и потребителя, улучшать качество продукции. Однако не всякая конкуренция способствует эффективному функционированию рынка — недобросовестная конкуренция оказывает негативное воздействие на экономику. С целью развития конкурентной среды и предотвращения негативных воздействий на развитие добросовестной конкуренции в народном хозяйстве и в частности сельском хозяйстве в Азербайджане была создана нормативно-правовая база, которая основывается на Законе Азербайджанской Республики «О недобросовестной конкуренции», Закон «Об антитимонопольной деятельности». Названные законы нивелируют развитие элементов недобросовестной конкуренции, для которой характерно распространение ложных, неточных и искаженных сведений, способных нанести ущерб другим хозяйствующим субъектам; самовольное использование товарных знаков фирменных наименований, маркировки и внешнего оформления товаров других фирм; получение, использование, разглашение научно-технической, производственной, коммерческой и иной информации без согласия ее владельцев и т.п.

Являясь условием существования и развития рынка, конкуренция, в свою очередь, обусловлена степенью его развития и цивилизованности. Развитой цивилизованный рынок, к которому стремится Азербайджан, должен характеризоваться: «автоматическим» механизмом самонастройки, составные взаимодействующие элементы которого — спрос, предложение и цена. Хотя многие страны прибегают к тому или иному регулированию цен, свобода ценообразования в рыночной экономике — необходимое условие. В противном случае перестает действовать механизм саморегулирования, нарушается сбалансированность национальной экономики, снижается ее эффективность; наличием системы взаимодействующих рынков — товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг, рабочей силы и др., т.е. распространением рыночных

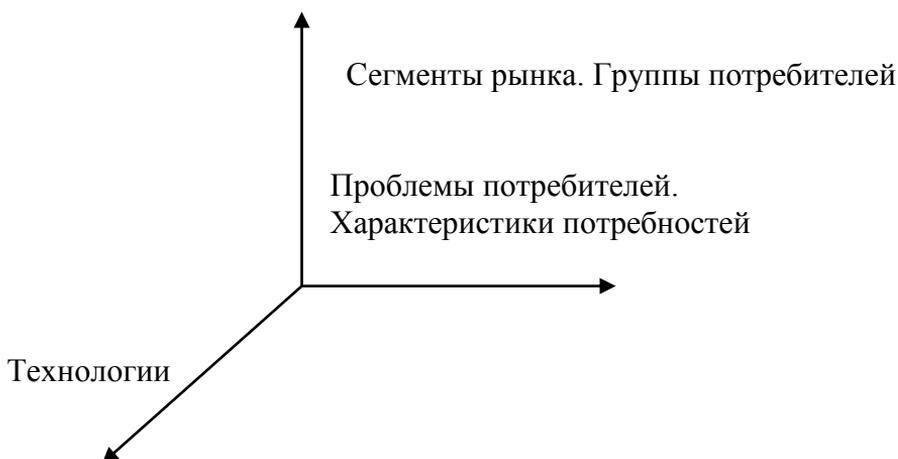
отношений на весьма широкий спектр экономической деятельности; отлаженной и разветвленной системой рыночной инфраструктуры, включающей в себя банки, страховые и кредитные учреждения, биржи (товарные, фондовые, валютные, по торговле недвижимостью), оптовые предприятия и системы, различные магазины и др.; устойчивым превышением на рынке основной массы предлагаемых товаров над их спросом, т.е. наличием «рынка покупателя», когда покупатель, а не производитель определяет уровень потребительской ценности предлагаемых на рынке товаров (услуг); наличием на рынке «нормальной» конкуренции, т.е. конкуренции между производителями за потребителей. В условиях дефицитного рынка («рынка продавца») возникает конкуренция между покупателями за товар, которая, как известно, приводит к завышению цен и освобождает изготовителей от необходимости интенсивно совершенствовать продукцию, снижать издержки производства; свободой выбора покупателями (потребителями) продавцов (изготовителей), а продавцами — покупателей, т.е. наличие свободной рыночной деятельности.

Конкуренция между хозяйствами с различными формами собственности в сельском хозяйстве Азербайджана пока проявляет себя в неразвитой форме. Сегодня в сельском хозяйстве конкурентную среду составляют хозяйства различных форм собственности, частный сектор представлен конкурирующими между собой семейно - крестьянскими и личными подсобно-домашними хозяйствами, индивидуальными предпринимателями. Из всей произведенной продукции сельского хозяйства 6,4% приходится на долю сельскохозяйственных предприятий государственной собственности, 94% приходится на долю индивидуальных предпринимателей, которые относятся к частному сектору. Приватизация земель и наделение каждой крестьянской семьи наделом земли, способствовало превращению их в товарные хозяйства, однако почти одинаковые условия мелкого товарного производства не способствует развитию конкурентной борьбы за рынки сбыта, за качества производимой продукции между хозяйствами, что не способствует повышению конкурентоспособности в целом отрасли сельского хозяйства.

Товаропроизводитель обязан хорошо знать не только своих конкретных конкурентов, их возможности, достоинства и недостатки, но и общее состояние конкуренции на выбранном рынке (рынках), т.е. тип этого рынка в зависимости от характера конкуренции, систему координат «своего» поля конкуренции, движущие силы конкуренции на своем отраслевом рынке. Необходимо использовать систему оценки характера действий своих конкурентов, включая структурный анализ их деятельности, принятие решений в зависимости от реакции конку-

рентов на рыночные ситуации, составление матриц формирования конкурентных карт рынка и схем оценки рыночных позиций фирмы (схема 3.2.1.). Проведение такой работы — неперенное условие составления продуманной, хорошо обоснованной, стратегически правильной программы действий товаропроизводителя на рынке.

Схема 3.2.1. Система координат поля конкуренции



Внутриотраслевая конкуренция взаимодействует с межотраслевой, имеет внутринациональный и международный аспект, проявляется на узком (локальном) и предельно расширенном (мировом) поле конкуренции. При определенных ситуациях конкуренция преобладает среди сил воздействия на внутриотраслевую конкуренцию (к примеру, между поставщиками). Следует учитывать воздействие и еще одного очень важного фактора — международной конкуренции во всех ее проявлениях, которая в сочетании с внутринациональной конкуренцией не только усиливает проявление последней, но и меняет характер ее проявления: монопольный рынок, например, может трансформироваться в олигопольный, да и вся внутривострановая конкуренция под воздействием повысившейся значимости внешнеэкономических

Согласно теории конкурентных преимуществ Майкла Э.Портера «Единственная разумная концепция конкурентоспособности – это производительность» [117 стр. 242]. Основная цель любого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни своих граждан. Способность реализовать эту цель зависит от производительности, которую, в свою очередь, обеспечивают задействованные трудовые ресурсы и капитал страны. Производительность – это объем

продукции, производимой единицей затраченного труда или капитала. Производительность зависит от качества и свойств продукции (определяющих цену, которую можно на нее установить), а также от эффективности производства. Производительность – это главный показатель, определяющий долгосрочный уровень жизни в стране, от которого зависит доход на душу населения. Производительность, обеспечиваемая людскими ресурсами, обуславливает уровень заработной платы; производительность (эффективность) использования капитала определяет доход, получаемый его владельцем. В «Конкуренции» М.Портера в части второй, главы шестой «Национальное конкурентное преимущество» говорится, что уровень жизни в конкретной стране зависит от способности национальных компаний достичь высокого уровня производительности и продолжать его повышение. Национальные компании должны постоянно совершенствовать производство в существующих отраслях посредством повышения качества продукции, придания ей желательных потребительских свойств, совершенствования технологии изготовления продукции, повышения эффективности производства [117].

На развитие конкуренции в сельском хозяйстве значительное влияние оказывают специфические особенности отрасли. Различия в природно-климатических условиях по территориям влияют на продуктивность земли, а, следовательно, предложение продукции особенно растениеводческой. Устойчивость сельскохозяйственного производства значительно ниже других отраслей в связи с изменяющимися метеоусловиями, что обуславливает значительные колебания объемов предложения продукции и цен. Продолжительный производственный цикл определяет инерционность предложения сельскохозяйственной продукции при изменении цен. Сезонность производства приводит к неравномерной реализации продукции в течение года. Значительная доля скоропортящейся продукции (овощи, молоко) требует ее скорейшей реализации что обостряет конкуренцию в период массового поступления на рынок, иммобильность ресурсов в сельском хозяйстве исключает его из межотраслевой конкуренции за более доходное вложение капитала.

Сельское хозяйство – отрасль, которая связана со многими отраслями промышленности (пищевой, химической и др.), образуя агропромышленный комплекс, основной задачей которого является надежное обеспечение страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. В отличие от промышленности сельскохозяйственное производство ведется на обширных пространствах, где различны рельеф, климат, почвы. В сельском хозяйстве многие производственные процессы носят сезонный характер, так как связаны с естественными условиями

роста растений и развития животных. Природные условия в большей степени влияют на процесс и результат сельскохозяйственного труда, чем промышленного. Вне зависимости от природных условий уровень развития сельского хозяйства определяется количеством и качеством затраченного труда, степенью использования машин и удобрений. Природной основой сельского хозяйства являются сельскохозяйственные угодья - земли, используемые в сельскохозяйственном производстве. Для исследования конкурентной среды необходимо изучить потенциальные возможности конкурентов, известно, что совершенная конкурентная среда создается только между достаточно большим числом конкурирующих, которые имеют примерно одинаковые производственные и финансовые возможности. Наша задача выяснить характер и тенденции развития конкурентной среды в сельском хозяйстве Азербайджана.

Чтобы исследовать конкурентную среду в сельском хозяйстве необходимо, прежде всего, определить число и размер функционирующих хозяйств, ведь не только от количества, но и качественных показателей конкурирующих между собой хозяйств будет зависеть характер и совершенство конкурентной среды. Из приведенной таблицы 3.2.1. наблюдаем, что если в 1995 году на долю индивидуальных предпринимателей приходилось всего 47,9%, то в 2005 году удельный вес предпринимателей, представляющих частный сектор в сельском хозяйстве увеличивается до 89,8%, в 2009 году на долю частного сектора приходится 91,0%. Такой рост числа индивидуальных предпринимателей говорит о развитии конкурентной среды в аграрном секторе. Из таблицы 2.1.1. видно, что наибольшее число функционирующих предприятий как государственных, так и частных приходится на 2000 год. Отметим, что к государственным сельскохозяйственным предприятиям относятся не расформированные колхозы, акционерные общества, хозяйства научно-исследовательских учреждений и другие виды хозяйств, которые находятся в ведении государства. Конкуренция в сельском хозяйстве ведется в между хозяйствами частного сектора за рынок сбыта, количество и качество выпускаемой продукции, урожайности, цене, прибыли и рентабельности реализации сельскохозяйственной продукции и по другим важным показателям.

Таблица 3.2.1. Динамика доли частного сектора в сельском хозяйстве Азербайджана.

Годы	колхозы	совхозы	прочие госуд. орган.	Индивидуальные предприниматели	Удельный вес индивидуальных предпринимателей в общем числе хозяйств
1990	983	820	1211	66	2,1
1995	1119	688	365	1999	47,9
2000	2	-	408	3248	88,8
2005	2	-	303	2681	89,8
2009	2	-	249	2571	91,0

Источник: Статический сборник. «Статистические показатели Азербайджана», 2009год

Приведенная таблица позволяет сделать вывод о том, что в сельском хозяйстве Азербайджана преобладает частный сектор, который представлен семейными крестьянскими и личными подсобно-домашними хозяйствами в лице индивидуальных предпринимателей. В результате аграрной реформы сельские жители, наряду с личным подсобным хозяйством, получили свой пай земли. Семьи, имеющие в своем распоряжении земли в постоянном или временном пользовании, производят продукцию растениеводства или животноводства. Соответственно распределились посевные площади между видами хозяйств. Из таблицы 3.2.2. видно, что удельный вес посевных площадей, приходящихся на сельхозпредприятия в лице колхозов, государственных и прочих сельскохозяйственных организаций в 1990 году составлял 97,7% в 2000 году удельный вес посевных площадей уменьшился до 7,2%, в 2009 году – 6,5%, на долю индивидуальных предпринимателей наоборот, если в 1990 году на их долю приходилось 2,4%, то в 2000 году – 6,55, в 2009 году удельный вес посевных площадей увеличился до 93,5% всей посевной площади. Таким образом, основная часть посевной площади республики занята индивидуальными предпринимателями.

Наблюдается интенсивное развитие индивидуального предпринимательства в результате стимулирования развития конкуренции в сельском хозяйстве со стороны государства, которое выражается в совершенствовании законодательной базы, в субсидировании производства, освобождении от налоговых выплат (кроме земельного налога крестьянин освобожден от выплаты других налогов) и других государ-

ственных мер, способствующих стимулированию развития предпринимательства в сельском хозяйстве.

Таблица 3.2.2. Занятость посевных площадей по категориям хозяйств (тыс. га)

Годы	Всего	В том числе:			
		с/х предприятия и другие организации	Удельный вес в общей площади, %	Индивидуальные предприниматели, семейные крестьянские и домашние хозяйства	Удельный вес в общей посевной площади, %
1990	1462,5	1428,3	97,7	34,2	2,4
1995	1207,9	1144,4	94,8	63,5	5,3
2000	1041,5	74,6	7,2	966,9	6,5
2005	1327,9	43,8	3,3	1284,1	96,7
2006	1326,3	41,5	3,2	1284,8	96,9
2007	1323,9	44,5	3,4	1279,4	96,7
2008	1499,9	55,1	3,7	1444,8	96,4
2009	1705,4	111,1	6,5	1594,3	93,5

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Из таблицы следует, что средний размер сельхозугодий, приходящихся на 1 хозяйство за исследуемый период увеличился на 121,4%, однако 10,2 гектара, приходящиеся на 1 хозяйство индивидуальных предпринимателей в среднем свидетельствует о сравнительно небольших размерах хозяйств. Валовой выпуск продукции индивидуальными предпринимателями увеличился на 186,5%, производительность труда или производство продукции, приходящееся на 1 работника хотя и увеличилось в 2,2 раза с 2005 года в 2009 году составила всего 1675 манат.

Таблица 3.2.3. Основные экономические показатели производства по хозяйствам индивидуальных предпринимателей

	Произв-во продукции тыс. манат	Произ-во продукц. на 1 работника, ман.	Сельхоз угодий, приходящихся на 1 хоз-во, га	Среднегодовая стоимость осн. производств. фондов на 1 хоз-во, тыс. ман.	Среднегодовая числен. работников, человек
Индивидуальные предприниматели					
2005	10183	733	8,4	5,48	13533
2009	18991	1675	10,2	9,22	13472
Тем роста	186,5	в 2,2 р	121,4	168,2	99,6

*- численность состоит из основных членов семей, занятых в производстве, а также численности привлеченных.

Соответственно размерам хозяйств среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения хотя и увеличилась на 168,2% и в 2009 году составила всего 9,22 тыс. манат. Конкуренция между небольшими, а точнее сказать между мелкими хозяйствами, которые не имеют возможность из финансовых соображений иметь необходимую материально-техническую базу развивается в неразвитой форме.

Исследуем динамику производственных показателей по выращиванию основных сельскохозяйственных культур по отдельным категориям хозяйств. Данные из таблицы 2.1.4. свидетельствуют о том, что в 2009 году из всей посевной площади под зерновые 92,0% приходится на посевные площади индивидуальных предпринимателей, семейных крестьянских и домашних хозяйств, и 8,0% посевных площадей обрабатываемых сельскохозяйственными предприятиями. Причем отметим, что выявляется тенденция увеличения размера посевных площадей сельскохозяйственных предприятий и уменьшение посевных площадей индивидуальных предпринимателей, так что удельный вес посевных площадей под зерновые, начиная с 2000 года, возрастает у сельскохозяйственных предприятий и организаций с 7,6% до 8,0%, и уменьшается у индивидуальных предпринимателей с 92,4% до 92,0%.

Основная доля по валовому сбору зерновых и зернобобовых культур приходится на индивидуальных предпринимателей, так если в 1990 году на долю индивидуальных предпринимателей приходилось всего 1,3% всего сбора, то в 2009 году 93,2% всего объема зерновых собрано на индивидуальных хозяйствах. Однако сравнение темпов роста удельных весов выявляют тенденцию отставания индивидуальных предпринимателей от сельскохозяйственных предприятий, так ес-

ли в 2000 году валовой сбор сельскохозяйственных предприятий 78,2 тыс. тон, то в 2009 году валовой сбор увеличился в 2,2 раза и составил 202,3 тонны. Валовой сбор индивидуальный предпринимателей за период с 2000 по 2009 годы увеличился на 190,2%.

Таблица 3.2.4.Посевная площадь, валовой сбор, урожайность зерновых культур по категориям хозяйств.

	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009
Посевные площади по всем категориям хозяйств	494,0	583,4	609,4	648,2	802,3	897,0	1125,5
Уд. вес в общей площади, %	100	39,9	50,5	62,3	60,5	59,8	66,0
Валовой сбор по всем категориям хозяйств, в т.ч.	1297,9	1413,6	921,4	1540,2	2126,7	2498,3	2988,3
Урожайность	26,2	24,2	15,1	23,8	26,5	27,9	26,6
Сельскохозяйственные предприятия и организации							
Посевная площадь	488,9	578,0	589,5	49,3	30,2	35,0	90,3
удельный вес	100	99,1	96,8	7,6	3,8	3,9	8,0
Валовой сбор (тыс.тон)	1281,6	1396,3	888,3	78,2	58,6	86,5	202,3
Удельный вес	100	98,8	96,4	5,1	2,8	3,5	6,8
Урожайность	26,2	24,2	15,1	15,9	19,4	25,0	22,4
Индивидуальные предприниматели							
Посевная площадь	5,1	5,4	19,9	598,9	772,1	862,0	1035,2
Удельный вес	-	1,0	3,3	92,4	96,3	96,1	92,0
Валовой сбор	16,3	17,3	33,1	1462,0	2068,1	2411,8	2786,0
Удельный вес	-	1,3	3198,6	95,0	97,3	96,6	93,2
Урожайность	31,8	32,0	16,6	24,4	26,8	28,0	26,9

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Из приведенной таблицы 2.1.4. ясно, что в 1985 году почти более 99% посевной площади, занятой под зерновые культуры принадлежала сельскохозяйственным предприятиям и организациям, т.е. на долю индивидуальных хозяйств посевной площади под зерновые приходилось чуть более 1%, такое же соотношение наблюдаем и по валовому сбору зерновых.

Иначе обстоит дело с урожайностью зерновых, в 1985 году урожайность зерновых на сельскохозяйственных предприятиях была ниже (26,2ц/га) чем на индивидуальных хозяйствах (31,8ц/га), несмотря на то, что колхозы и совхозы имели мощную материально-техническую базу в сравнении с индивидуальными хозяйствами. Кроме того, из динамики показателей наблюдаем, что и в 2009 году, когда более 93% валового сбора принадлежит индивидуальным хозяйствам показатель по урожайности зерновых культур не достиг уровня 1985 и 1990 годов. Показатели урожайности свидетельствуют о том, что темп роста производительности на сельскохозяйственных предприятиях больше темпа роста производительности в индивидуальных хозяйствах. Так, в 2009 году урожайность в сельскохозяйственных предприятиях в сравнении с 2000 годом увеличилась на 6,5 (22,4-15,9) центнера с гектара, в индивидуальных хозяйствах урожайность зерновых и зернобобовых увеличилась всего на 2,5 (26,9-24,4) центнера с гектара.

В соответствии с данными таблицы отметим, что до 1995 года выращиванием технических культур занимались только сельскохозяйственные предприятия и организации, причем уровень урожайности 1985 года и по хлопку, и по табаку так и не достигнут индивидуальными хозяйствами вплоть до 2009 года. Из приведенных данных таблицы 2.1.5. наблюдаем, что динамика посевной площади под технические культуры - отрицательная, самая значительная посевная площадь под технические культуры имела место в 2006 году и составила 122,0 тыс. га, что по сравнению с 1985 годом была меньше на 173,5 тыс. га, а в сравнении с 1990 годом меньше на 211,8 тыс. гектар (282,1-70,3), в сравнении с 1990 годом валовой сбор уменьшился соответственно на 537,9 тыс. тонн (57,9-595,8), урожайность табака уменьшилась на 9,4 центнера с гектара (23,3-32,7), урожайность хлопка уменьшилась соответственно на 9,1 центнер с гектара (11,5-20,6).

Таблица 3.2.5.Посевная площадь, валовой сбор, урожайность технических культур по категориям хозяйств.

	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009
По всем хозяйствам							
Посевная площадь, тыс.га	295,5	282,1	227,0	118,2	132,0	70,3	40,9
Валовой сбор, тыс. тон	847,8	595,8	285,8	108,8	203,7	57,9	34,5
В т.ч. табака	60,0	52,9	11,7	17,3	7,1	2,5	2,6
хлопка	787,8	542,9	274,1	91,5	196,6	55,4	31,9
Урожайность Табака	36,9	32,7	14,6	22,2	25,7	23,3	21,7
Урожайность	26,7	20,6	13,0	9,1	17,5	11,5	15,5

хлопка							
Сельскохозяйственные предприятия и организации							
Посевная площадь	295,5	282,0	223,0	11,9	3,9	5,7	5,5
Валовой сбор		595,8	26,0	7,9	5,4	5,1	5,7
В т.ч. табака	60,0	52,9	11,7	0,7	0,4	0,5	0,5
хлопка	787,8	542,9	269,4	7,2	5,0	4,6	5,2
Урожайность табака	36,9	36,7	14,7	16,9	24,4	15,4	19,5
Урожайность хлопка	26,7	20,6	13,0	6,8	16,1	14,3	17,7
Индивидуальные предприниматели, семейно-крестьянские и домашние хозяйства							
Посевная площадь	-	0,1	4,0	106,3	128,1	64,6	35,4
Валовой сбор		-	4,7	100,9	198,3	52,8	28,8
В т.ч. табака	-		-	16,6	6,7	2,0	2,1
хлопка	-	-	4,7	84,3	191,6	50,8	26,7
Урожайность табака	-	-	5,0	22,5	25,7	26,7	22,3
Урожайность хлопка	-	-	13,7	9,4	17,6	11,3	15,1

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Отметим, что если валовой сбор в 1990 году хлопка составлял 542,9 тыс. тонн, а урожайность на государственных сельскохозяйственных предприятиях составляла 20,6 центнера с гектара, то после 1995 года более 90% сбор урожая хлопка собирается преимущественно в индивидуальных хозяйствах, причем наблюдается тенденция падения, если в 2000 году сбор составил 84,3 тыс. тонн, то в 2009 году - 26,7 тыс. тонн, т.е. уменьшился более чем в 3 раза. Очевидно, что для Азербайджана очень важно развитие конкурентной среды среди производителей, специализирующихся на выращивании технических культур, так как способствует обеспечению конкурентоспособности отрасли, а также реализации конкурентного преимущества на мировом рынке. Реализация производственного потенциала сельского хозяйства республики по увеличению валового сбора хлопка и табака является не только возможным, но и стратегически важным и необходимым для республики. Возможным потому, что Азербайджан в советское время являлся одним из лидеров по поставке качественного хлопка и табака на союзный рынок. Об этом свидетельствуют приведенные статистические данные таблицы 2.1.5. за 1985 и 1990 годы, хотя урожаи более раннего периода были значительно больше. Данные таблицы 3.2.6. свидетельствуют о том, что если до 1995 года основная часть посевных площадей, валового сбора более 90% приходилась на сельскохозяйственные предприятия, то в 2000 году и далее, более 95% приходилось

на индивидуальные хозяйства. Отметим, что урожайность и в 1990 годы в индивидуальных хозяйствах была выше, чем в сельхозкооперативах. В соответствии с данными таблицы наблюдаем стабильную положительную динамику по валовому сбору картофеля в индивидуальных хозяйствах, так в 2009 году в сравнении с 2000 годом темп роста составил в 2 раза, по овощам темп роста составил 158%, по бахчевым культурам темп роста составил 151,4%. Урожайность картофеля увеличилась в 2009 году в сравнении с 2000 годом на 65 центнеров с гектара, по овощам – на 8 центнеров с гектара, по бахчевым культурам – на 34 центнер с гектара. Сравнить производственные показатели индивидуальных предпринимателей с сельскохозяйственными предприятиями не целесообразно по той причине, что они количественно не сопоставимы, однако тенденция развития и роста явно проявляется. Так, если на сельскохозяйственных предприятиях посевные площади под картофель увеличились всего на 0,1 гектар, то валовой сбор увеличился за период с 2000 по 2009 годы в 3,6 раза, урожайность картофеля увеличилась за тот же период на 81 центнер с гектара.

Таблица 3.2.6. Посевная площадь, валовой сбор, урожайность картофеля, овощей, бахчевых и кормовых культур по категориям хозяйств.

	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009
Сельскохозяйственные предприятия и организации							
Посевная площадь тысяч гектар							
Картофеля	9,4	13,4	2,5	0,1	0,2	0,2	0,2
Овощей	9,7	27,9	10,8	0,8	0,7	1,2	1,5
Бахчевых	1,2	6,7	4,1	0,4	0,2	0,6	0,5
кормовые	486,0	518,8	313,6	12,0	8,6	12,3	13,1
Валовой сбор тысяч тонн							
Картофеля	106,9	55,3	8,7	0,6	1,7	1,8	2,2
Овощей	648,4	479,3	71,8	12,1	8,2	13,9	14,7
бахчевых	31,3	37,7	16,1	2,6	2,2	4,9	5,7
Урожайность центнеров с гектара							
Картофеля	89	41	35	49	112	91	130
Овощей	212	166	63	152	115	121	98
бахчевых	74	56	39	66	95	118	129
Индивидуальные предприниматели							
Посевная площадь тысяч гектар							
Картофеля	9,4	10,4	13,5	52,4	70,5	68,7	65,4
Овощей	9,7	12,4	16,0	56,0	78,1	82,0	79,4
Бахчевых	1,2	2,4	1,7	26,4	29,9	31,1	30,6
кормовые	2,8	3,5	8,5	127,0	205,3	336,3	348,3

	Валовой сбор тысяч тонн						
Картофеля	112,8	129,9	146,8	468,4	1081,4	1075,3	980,8
Овощей бахчевых	223,8	376,9	352,3	768,7	1119,1	1214,4	1163,9
	17,3	29,8	25,8	258,4	361,6	402,8	405,1
	Урожайность центнеров с гектара						
Картофеля	121	125	109	84	149	153	149
Овощей	215	270	221	133	140	142	141
бахчевых	136	123	154	98	121	129	132

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Посевная площадь под бахчевые культуры увеличилась на 1,1 гектар, валовой сбор увеличился более чем в 2 раза, урожайность бахчевых культур с 2000 по 2009 годы увеличилась на 63 центнера с гектара. Сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что после 2000 года производственные показатели сельскохозяйственных предприятий и организаций государственного назначения сравнительно лучше таких же показателей на индивидуальных предприятиях.

Таблица 3.2.7. Посевная площадь, валовой сбор, урожайность сахарной свеклы, подсолнечника на зерно по категориям хозяйств.

	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009
Сельскохозяйственные предприятия и организации							
	Посевная площадь тысяч гектар						
Сахарная свекла	-	-	5,0	0,1	0,2	0,9	1,7
Подсолнечник на зерно	-	0,9	2,6	0,3	0,3	0,4	0,4
	Валовой сбор тысяч тонн						
Сахарная свекла	-	-	27,4	1,3	1,8	30,8	28,3
Подсолнечник на зерно	-	0,6	0,5	0,2	0,3	0,3	0,3
	Урожайность центнеров с гектара						
Сахарная свекла	-	-	55	109	80	325	164
Подсолнечник на зерно	-	-	1,9	6,2	8,9	9,0	7,5
Индивидуальные предприниматели							
	Посевная площадь тысяч гектар						
Сахарная свекла	-	-	0,1	2,4	2,8	5,5	6,0
Подсолнечник на зерно	-	-	0,3	4,0	10,8	9,9	7,8
	Валовой сбор тысяч тонн						
Сахарная свекла	-	-	0,7	45,4	34,8	159,9	160,4
Подсолнечник на зерно	-	-	0,2	3,5	15,8	16,2	14,1
	Урожайность центнеров с гектара						
Сахарная свекла	-	-	46	216	136	297	277
Подсолнечник на зерно	-	-	5,3	9,9	15,0	16,9	18,4

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Отметим, что выращиванием сахарной свеклы до 1995 года в Азербайджане не имело место, выращивание подсолнечника на зерно начинается с 1990 года. В соответствии с данными таблицы 3.2.7. на сельскохозяйственных предприятиях и организациях несмотря на то, что динамика посевной площади под сахарную свеклу не стабильна с 2000 по 2009 годы увеличилась на 1,6 гектара (1,7-0,1), валовой сбор сахарной свеклы увеличился в 21,8 раза (28,3:1,3), урожайность увеличилась в 1,5 раза (164:109) или на 55 ц/га. Темп роста посевной площади подсолнечника на зерно в с/х предприятиях с 2009 по 2000 годы составил 133,4% (0,4:0,3), темп роста валового сбора за тот же период составил 150%, темп роста урожайности составил 121%.

В индивидуальных хозяйствах темп роста посевной площади сахарной свеклы с 2000 по 2009 годы увеличился в 2,5 раза (6:2,4), валовой сбор увеличился в 3,5 раза (160,4:45,4), темп роста урожайности увеличился на 128,2%, темп роста посевной площади подсолнечника на зерно с 2000 по 2009 годы увеличился на 195% (7,8:4), валовой сбор за тот же период увеличился в 4 раза (14,1:3,5), урожайность увеличилась на 185,9% (18,4:9,9). Анализ позволяет сделать вывод о том, что темп роста урожайности на сахарную свеклу в с/х предприятиях больше, чем в индивидуальных хозяйствах, несмотря на то, что в 2009 году 78% посевной площади 85% валового сбора сахарной свеклы приходится на индивидуальные хозяйства, иначе говоря более интенсивными темпами развивается производство сахарной свеклы на с/х предприятиях чем на индивидуальных хозяйствах. Чего нельзя сказать о подсолнечнике на зерно и валовой сбор и урожайность этой культуры в индивидуальных хозяйствах опережает темп роста по валовому сбору и урожайности в с/х предприятиях.

Исследуем современное состояние конкурентной среды в сфере животноводства, определив соотношение между с/х предприятиями и индивидуальными хозяйствами по производству основных видов продукции животноводства. Из таблицы 3.2.8. следует, что производство мяса, молока, шерсти в Азербайджане обеспечивается в основном индивидуальными предпринимателями, если в 1990 году на долю индивидуальных хозяйств приходилось до 55,7% производства мяса, до 59,3% производства молока, до 33,8% настрига шерсти, то в 2009 году удельный вес индивидуальных хозяйств в производстве мяса увеличилась до 83,7%, в производстве молока увеличилась до 99,0%, в производстве шерсти – до 97,4%.

Таблица 3.2.8. Производство продукции животноводства по категориям хозяйств (тыс. тонн).

Виды продукции	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009
Сельскохозяйственные предприятия							
Мясо	70,7	77,9	16,5	1,3	16,8	32,6	28,7
Молоко	441,5	398,4	83,8	5,5	8,1	11,9	14,3
Яйца млн.шт.	376,8	418,6	27,0	50,9	296,7	517,3	574,2
Шерсть	6,7	6,2	3,1	0,5	0,4	0,4	0,4
Индивидуальные предприниматели							
Мясо	97,3	97,6	65,5	107,4	132,8	143,1	147,3
Молоко	509,5	575,0	742,7	1025,6	1243,8	1369,7	1418,8
яйца	570,9	566,7	428,8	491,7	577,9	583,9	635,2
Шерсть	4,5	5,0	5,9	10,4	12,7	14,4	14,9

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Производством яиц республика обеспечивается как с/х предприятиями, так и индивидуальными хозяйствами почти в равной степени, так в 1990 году с/х предприятиями производство яиц обеспечивалось 42,5%, индивидуальными хозяйствами обеспечивалось до 57,5%, то в 2009 году производство яиц на долю с/х предприятий приходится 47,5%, на долю индивидуальных хозяйств приходится 52,5% общего производства яиц. Отметим, что темп роста в 2009 году в сравнении с 1990 годом по производству яиц в с/х предприятиях составил 137,2%, в индивидуальных хозяйствах – 112,1%, производство мяса в 2009 году в сравнении с 2000 годом в с/х предприятиях увеличилось в 22 раз, в индивидуальных хозяйствах за тот же период увеличилось на 137,2%, производство молока за период с 2000 по 2009 годы в с/х предприятиях увеличилось в 2,6 раза, в индивидуальных хозяйствах на 138,3%, в настриге шерсти в с/х предприятиях наблюдается некоторое уменьшение, в индивидуальных хозяйствах наблюдается увеличение на 143,3%. Данный анализ дает основание сделать выводы, о том, что, во-первых, в Азербайджане конкурентная среда представлена хозяйствами различных форм собственности, хозяйств различных категорий размеров и организационных структур. Конкуренция ведется как между сельскохозяйственными предприятиями и организациями и индивидуальными предпринимателями, так и конкуренция между хозяйствами ин-

дивидуальных хозяйств. Во-вторых, несмотря на то, что значительная доля продукции растениеводства и животноводства создается на индивидуальных хозяйствах, а на долю с/х предприятий приходится меньшая доля производства, тем не менее показатели, свидетельствующие об интенсивности производства в сельскохозяйственных предприятиях выше, чем в индивидуальных хозяйствах и связано это с большими производственными и финансовыми возможностями сельскохозяйственных предприятий, которые обеспечиваются государством.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, о том, что отрасли растениеводства и животноводства представлены в основном многочисленными мелкими индивидуальными предпринимателями, семейными крестьянскими и домашними хозяйствами, имеющие почти одинаковые производственные и финансовые возможности, что нивелирует конкурентную борьбу между ними и не способствует повышению конкурентоспособности отрасли. Имеющаяся конкурентная среда между производителями продукции сельского хозяйства не стимулирует их на повышение производительности труда. Кроме того, для обеспечения республики продовольственной независимостью необходимо, прежде всего, увеличить производство сельскохозяйственной продукции, увеличить производительность труда, увеличить выработку продукции, как в отрасли растениеводства, так и в отрасли животноводства. Обеспечить повышение показателей производства может и должна конкуренция. Однако созданная конкурентная среда в сельском хозяйстве не стимулирует хозяйства на улучшение производственных показателей. По-нашему мнению, причина состоит в том, что большое количество сформированных мелких конкурирующих между собой хозяйств индивидуальных предпринимателей, которые имеют примерно одинаковые условия производства, т.е. наделены одинаковым количеством земли, имеют примерно одинаковый уровень технической оснащенности, одинаковую финансовую поддержку со стороны государства не составляют серьезной конкуренции друг другу. Такая конкурентная среда не стимулирует производителей к увеличению интенсивности производства. Существует также ряд факторов, ограничивающих развитие конкуренции в сельском хозяйстве: недостаток материальных и финансовых ресурсов, отсутствие горизонтальной и вертикальной интеграции в производстве продукции, не развитость кооперативного движения в сельском хозяйстве. На состояние конкуренции в сельском хозяйстве отрицательное влияние оказывает неразвитость производственной и рыночной инфраструктуры - недостаток хранилищ, складов пунктов первичной продукции, средств в связи с плохим состоянием дорог, неразвитостью биржевой торговли сельскохозяйст-

венной продукцией. Кроме того, существуют различия по условиям конкуренции в сельском хозяйстве и отраслях, поставляющих ему средства производства и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Когда почти совершенно конкурентный сектор сталкивается с несовершенно конкурентными секторами по производству средств производства и переработке сельскохозяйственного сырья возникают определенные проблемы. Здесь объективно существуют условия для формирования диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства. В то же время, определяющее влияние на рыночные цены, на спрос и предложение перерабатывающих предприятий приводит к дисбалансу договорных условий между производителями и покупателями сельскохозяйственных продуктов. Чтобы скорректировать дисбаланс рыночной власти между сельскохозяйственными производителями и их партнерами - монополистами, существуют определенные способы: сделать производителей сельскохозяйственной продукции менее совершенно конкурентными или сделать предприятия по производству средств производства и переработке более конкурентными. Конкуренция между сельскохозяйственными товаропроизводителями может быть представлена в новой форме путем экономических соглашений между ними - создание ассоциаций и коопераций и прочих форм объединения. Целесообразнее вмешательство государства с тем, чтобы стимулировать развитие конкуренции принять государственные программы, направленные на эти цели. Чтобы обеспечить поддержку эффективной конкуренции и сделать определенные типы делового поведения легальными, правительство осуществляет антимонопольное регулирование с помощью законодательных актов. Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и конкуренции на нем осуществляется в соответствии с законом «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14.07.97. Конкурентная среда в аграрной сфере в Азербайджане сейчас находится на стадии формирования и во многом зависит от развития макроэкономической ситуации в республике, но уже сегодня наблюдается тенденция к отдалению сельскохозяйственных товаропроизводителей от совершенной конкуренции. Это вызвано в основном их поглощением сельскохозяйственными фирмами-операторами-переработчиками или оптовиками, вкладывающими средства в производство сельхозпродукции как сырья для своих производств или покупающих контрольные пакеты акций сельскохозяйственных предприятий.

Повышению конкурентоспособности сельскохозяйственного производства отрасли, региона, страны будут способствовать интеграция сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, созда-

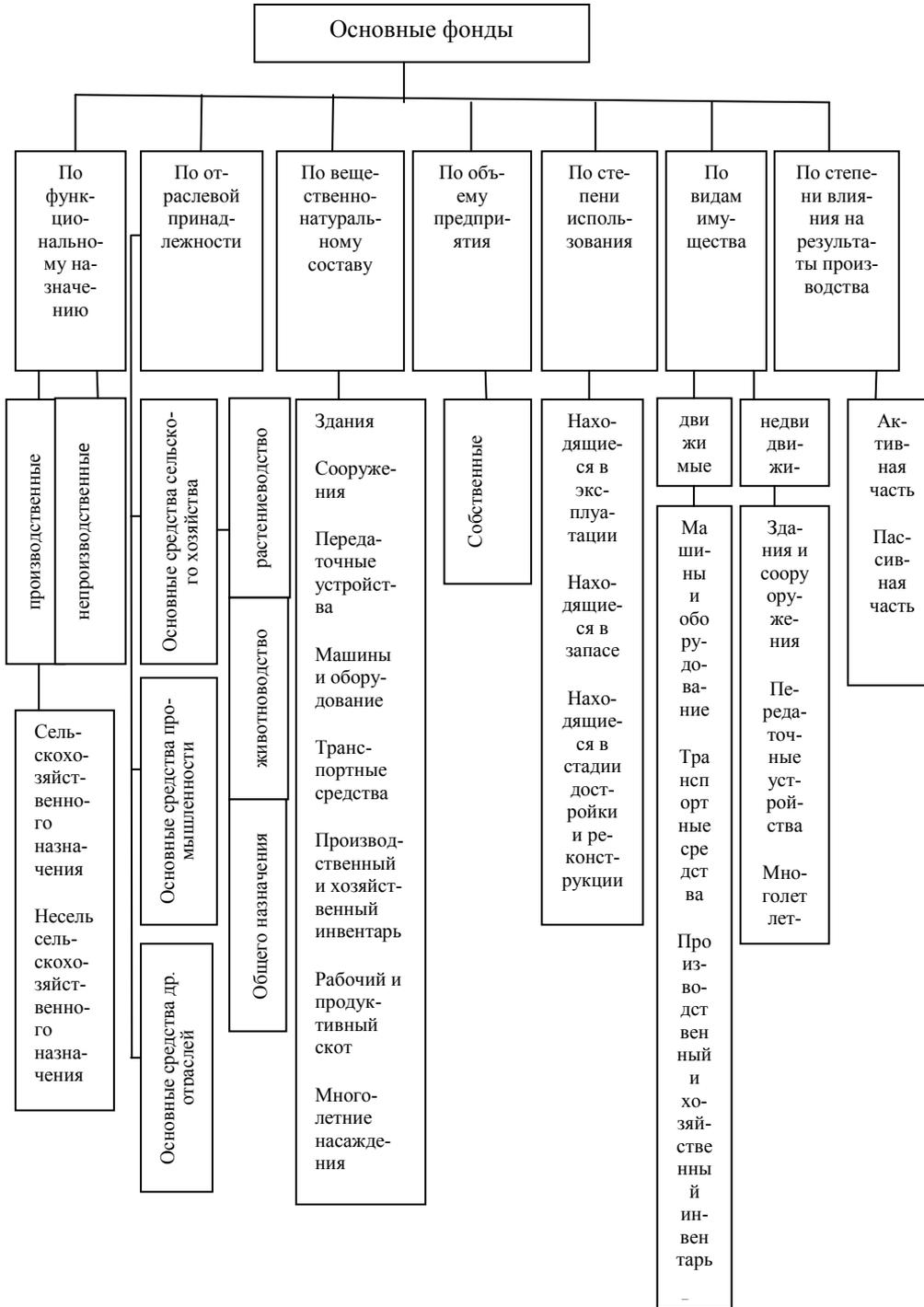
ние инфраструктуры рынка продукции (хранилища, холодильные хозяйства, транспортное обслуживание); совершенствование региональной структуры производства (в том числе определение оптимальных зон и концентрации производства сахарной свеклы, подсолнечника, мяса, молока для удовлетворения потребностей области); государственная поддержка развития социальной сферы на селе.

Глава 4. Производственный потенциал повышения конкурентоспособности сельского хозяйства Азербайджана

4.1. Материально – техническая база сельскохозяйственного производства и пути ее укрепления

Непременным условием процесса производства являются средства производства, которые состоят из средств труда и предметов труда. В своей стоимостной форме средства производства являются производственными фондами и подразделяются на основные и оборотные. Главным определяющим признаком основных фондов является способ перенесения стоимости на создаваемый продукт — постепенно в течение ряда производственных циклов, по мере их износа. Основные фонды классифицируют по ряду признаков. Так, по функциональному назначению они делятся на производственные и непроизводственные. К первой группе относятся фонды, непосредственно участвующие в производственном процессе или создающие условия для его нормального осуществления. В свою очередь, они подразделяются на основные производственные фонды сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения. Непроизводственные основные фонды непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские и спортивные учреждения, школы, больницы, другие объекты бытового и культурного назначения). По вещественно-натуральному составу основные средства подразделяются на следующие группы. 1. Здания — административные здания, хозяйственные строения, а также здания и строения, в которых происходят процессы основных, вспомогательных и подсобных производств. В растениеводстве к ним относятся хранилища для продукции, техники, здания агрохимлаборатории и т. д.; в животноводстве — животноводческие помещения, зоотехнические и ветеринарные лаборатории, хранилища для продукции и др. 2. Сооружения — инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства: силосные башни, парники, теплицы, крытые токи, оросительные и осушительные сооружения, навозохранилища, дороги, мосты и др. 3. Передаточные устройства — водопроводная и электрическая сеть, теплосеть, телефонные и телеграфные сети, газовые сети.

Схема 3.1.1. Классификация основных фондов в сельском хозяйстве.



4. Машины и оборудование подразделяют на 4 группы: силовые машины и оборудование, включающие все виды электрических агрегатов и двигателей (трактора, электродвигатели и т. д.); рабочие машины и оборудование, которые непосредственно воздействуют на предметы труда в процессе создания продукта (сельскохозяйственные машины, машины для кормопроизводства, средства механизации в животноводстве); измерительные и регулирующие приборы, лабораторное оборудование; вычислительная техника. 5. Транспортные средства — все виды автомобилей, гужевой и водный транспорт, прицепы, электрокары и т. п. 6. Производственный и хозяйственный инвентарь — емкости для хранения жидких и сыпучих материалов, тара (фляги, бидоны и т. п.), мебель, шкафы, пишущие машинки, множительные аппараты, противопожарный инвентарь и др. 7. Рабочий скот — лошади, волы, верблюды. 8. Продуктивный скот — коровы, быки, свиноматки, козы, овцематки. 9. Многолетние насаждения: плодовые, ягодные, чайные, полезащитные. 10. Капитальные вложения по улучшению земель (без сооружений) — затраты по поверхностному улучшению земель сельскохозяйственного назначения. 11. Инструмент и прочие основные фонды — инструмент стоимостью свыше 1000 долларов и сроком службы более 1 года — капитальные затраты в арендуемые основные средства.

В зависимости от степени влияния на результаты производства основные фонды делят на две части. Активная часть включает машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, приборы, инвентарь, то есть все средства, которые непосредственно задействованы в технологическом процессе. Пассивная часть основных фондов обеспечивает условия для нормального осуществления производственных процессов (здания, сооружения). Структура основных средств — это процентное соотношение различных групп фондов в общей их стоимости.

В среднем по сельскохозяйственным предприятиям Азербайджана удельный вес зданий, сооружений и передаточных устройств составляет 77,6 %, машин и оборудования — 13,8 %, транспортных средств — 3,5 %, рабочего и продуктивного скота — 1,6%, многолетних насаждений — 1,1%, прочих фондов — 2,4%. За годы аграрной реформы в составе основных производственных фондов сократился удельный вес их активной части и возросла доля пассивной. Структура основных фондов зависит от специализации и кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей, их удаленности от мест реализации продукции, природно-климатических условий, характера и объема

выпускаемой продукции, уровня механизации производственных процессов.

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства зависит от уровня энерго- и фондообеспеченности. Рост производства сельскохозяйственной продукции с 1 га осуществляется пропорционально темпам роста этих показателей. Ключевая роль в этом процессе отводится средствам механизации, которые заменяют ручной труд частично при механизации отдельных производственных процессов, комплексно при механизации всех процессов с сохранением ручного управления машиной. В высшей стадии развития средств механизации и автоматизации используются автоматизированные устройства, позволяющие осуществлять, контролировать и регулировать производственные процессы под наблюдением человека.

В сельском хозяйстве Азербайджана развитие средств механизации характеризуется двумя периодами: до 1990 г., т. е. до проведения экономических реформ, и после 1990 г. — с начала проведения реформ и до настоящего времени.

Специфика развития механизации в дореформенный период заключалась в создании системы машин для комплексной механизации и электрификации технологических процессов в земледелии и животноводстве. Автоматизированная система машин этого периода применялась на животноводческих комплексах, крупных птицефабриках и т. п. Парк сельскохозяйственной техники стремительно рос до 90- годов, и также стремительно уменьшился до 1995 года, затем наблюдался некоторый подъем, так если в начале в 80-х годов машинно-тракторный парк сельского хозяйства насчитывал 34.600 тракторов, 20.200 автомобилей, 6600 комбайнов для уборки зерна и кормовых культур, свыше 2000 хлопкоуборочных машин, то в 1990 годы число тракторов увеличилось до 40883 единицы, число комбайнов всех видов почти не изменилось 6570 единиц, число хлопкоуборочных машин увеличилось в полтора раза составило 3658 единиц.

Техническое перевооружение сельского хозяйства существенно изменило характер сельскохозяйственного труда, который все больше превращается в разновидность труда индустриального. С развитием материально-технической базы происходит совершенствование технологии производства. В сельском хозяйстве по аналогии с промышленностью внедряется поточная технология: в растениеводстве поточное выполнение операций осуществляется на отдельных стадиях производства (посев, уборка), в животноводстве поточность может применяться на протяжении всего производственного цикла. За последнее 10-летие дореформенного периода сельское хозяйство Азербайджана было

обеспечено машинами для поточной уборки и послеуборочной обработки зерна, сахарной свеклы, картофеля, хлопка, чая и других культур. Применение поточной технологии послеуборочной обработки семенного и продовольственного зерна позволило увеличить производительность труда на этих процессах в 8-10 раз по сравнению с раздельным использованием тех же машин, повысить качество семенного и продовольственного зерна. Таким образом, дореформенный период можно считать периодом интенсивного развития материально-технической базы сельского хозяйства, позволившего удовлетворить потребность в тракторах комбайнах, сеялках в среднем на 70 - 80 %.

Период после 1990 г. характеризуется как период перехода к рыночной экономике, когда произошли значительные перемены в сельском хозяйстве, обусловленные изменением аграрной политики государства, в частности реформированием сельскохозяйственных предприятий. Эти причины обусловили снижение уровня технической оснащенности сельского хозяйства: машинно-тракторный парк за этот период в физическом исчислении сократился более чем вдвое и изменился качественно. Фермерские хозяйства сталкиваются со следующими проблемами: Во-первых, это неразвитость материально-технической базы, начиная с приобретения качественных семян, удобрений, средств для борьбы с вредителями, заканчивая лизинговой техникой. И дело даже не в нехватке лизинговой техники - в большинстве своем фермеры не могут пользоваться этой техникой, поскольку ее аренда чрезвычайно дорога. Во-вторых, отечественные фермерские хозяйства нуждаются в малогабаритной – мини-технике, а не в той, что привозит «Агролизинг». Она для большинства фермеров не целесообразна, так как на сравнительно небольших участках дорогостоящая крупногабаритная техника не годна. Поэтому, как не парадоксально, техника, которая завозилась в советские времена, оказывается более дееспособной и является основной механизацией на фермерских хозяйствах. На тех фермерских хозяйствах, где отсутствует и старая техника сельчане обрабатывают землю на лошадях. Динамику технической оснащенности основными видами сельскохозяйственной техники продемонстрирована в таблице 4.1.1.

Таблица 4.1.1. Динамика структуры основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения (в процентном соотношении).

	1996	2000	Относит. изменение, %	2005	Относит. изменение, %	2008	Относит. изменение, %
Основные производственные фонды: в т. ч.	100	100	-	100	-	100	-
здания, сооружения	51,5	67,2	130,5	77,4	115,2	77,6	100,3
машины и оборудование	19,7	12,5	63,5	13,8	110,4	13,8	100,0
транспортные средства	7,6	6,4	84,3	3,4	53,2	3,5	103,0
Рабочий и продуктивный скот	1,6	1,4	87,5	2,3	164,3	1,6	69,6
Многолетние насаждения	15,5	7,3	47,1	0,9	12,4	1,1	122,3
прочие	4,1	5,2	126,9	2,2	42,3	2,4	109,1

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Из таблицы следует, что в структуре основных производственных фондов в сельскохозяйственных предприятиях больший удельный занимают здания и сооружения, причем с нарастающей тенденцией, так, если в 1996 году на долю зданий и сооружений в структуре основных производственных фондов приходилось 51,5%, то в 2008 году их доля увеличилась до 77,6%. Что не наблюдается в динамике удельного веса машин и оборудования в структуре основных производственных фондов. Если удельный вес машин и оборудования в структуре основных производственных фондов в 1996 году занимал 19,7%, то в 2008 году удельный вес уменьшился до 13,8%. Доля транспортных средств сельскохозяйственного назначения также уменьшилась, если в 1996 году на их долю приходилось 7,6%, то в 2008 году доля транспортных средств уменьшилась до 3,5% или в два раза. Резко уменьшился удельный вес многолетних насаждений в структуре производственных фондов, если на их долю приходилось в 1996 году 15,5%, то в 2008 году удельный вес их в структуре производственных фондов уменьшился до 1,1% или в 15 раз.

Анализ свидетельствует, что сельскохозяйственные предприятия в достаточной степени оснащены зданиями и сооружениями, передаточными устройствами, которые создают условия для эффективного ведения хозяйства. Однако эффективность производства на сельскохозяйственных предприятиях в значительной мере определяется уровнем

его оснащенности машинами и оборудованием, динамика структуры которых дана в таблице 4.1.2. Данные таблицы 4.1.2., основанные на последней сельскохозяйственной переписи на 1 июня 2005 года, свидетельствуют об убывающей тенденции наличия парка машин и оборудования на сельскохозяйственных предприятиях за последние двадцать лет. Так за первые десять лет, т.е. за период с 1985 по 1995 годы, число тракторов уменьшилось на 85,6%, за вторые десять лет, т.е. за период с 1995 по 2005 годы уменьшились на 44,9%, за двадцать анализируемых лет с 1985 по 2005 годы число тракторов уменьшилось в общей сложности на 23885 единиц. Причем если в 1985 году суммарная мощность двигателей тракторов составляла 2631 тыс. лошадиных сил, то в 2005 году суммарная мощность двигателей уменьшилась до 1016 тыс. лошадиных сил, что составило 38,7% 1995 года.

Таблица 4.1.2. Динамика парка сельскохозяйственных машин и оборудования, используемые в растениеводстве (штук).

	1985 год	1995 год	Отно- сит измен., в %	2005 год	Отно- сит из- мен., в%	Оборудование «Агролизинга»	
						2005	2008
Тракторы	38772	33174	85,6	14887	44,9	877	521
Плуги	14100	8770	62,2	3019	34,5	198	134
Культиваторы	10038	4512	45,0	1009	22,4	27	20
Сеялки	10560	6702	63,5	1412	21,1	71	73
Косилки	4620	2088	45,2	1056	50,6	31	36
Прессподборщик и	4470	3269	73,2	903	27,7	53	47
Жатки	716	165	23,1	-	-	-	-
Комбайны:							
зерноуборочные	4493	4273	95,1	1298	30,4	119	113
Кукурузоубо- рочные	632	239	37,9	43	18,0	8	1
Кормоубороч- ные	1793	1075	60,0	139	13,0	28	6
Картофелеубо- рочные	14	13	92,9	10	77,0	1	5
Хлопкоубороч- ные	4238	2653	62,6	22	9,0	1	1
Свеклоубороч- ные	5	19	в 3,8 р.	16	84,3	-	-
Дождевальные машины и уста- новки	1795	478	26,7	5	1,1	-	-
Поливальные машины и уста- новки	199	1859	в 9,3 р.	92	50,0	-	-

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Число зерноуборочных комбайнов за двадцать лет или с 1985 по 2005 годы уменьшилось на 3195 единиц, число кукурузоуборочных комбайнов уменьшилось за этот же период на 589 единиц, число кормоуборочных комбайнов уменьшилось соответственно на 1654 единицы, картофелеуборочных комбайнов было и так немного, но и это небольшое количество уменьшилось на 4 единицы, и самое наибольшее уменьшение наблюдается в хлопкоуборочных комбайнах, их число уменьшилось на 4216 единиц. Дождевальные машины и установки сократились до минимума, их сменили отчасти поливальные машины и установки. Анализируя данные таблицы можно констатировать, что наблюдается уменьшение парка по всем видам машин и оборудования. Естественно, такая убывающая тенденция в числе парка машин и оборудования на сельскохозяйственных предприятиях не способствует увеличению объемов производства и повышению урожайности с/х культур с гектара посевных площадей. С целью создания материально-технической базы для развития сельского хозяйства по инициативе государства было создано Открытое Акционерное Общество «Агролизинг», которое обеспечивает фермерские хозяйства необходимой сельскохозяйственной механизацией. Если сравнить количество машин и оборудования, имеющееся в сельскохозяйственных предприятиях с парком машин ОАО «Агролизинга», то к примеру наибольшее число машин, имеющейся в ОАО являются трактора, они составляют всего 5,9% общего числа тракторов, почти такое же соотношение и по другим видам машин и оборудования. Иными словами, создание ОАО «Агролизинга», которое предоставляет с/х технику хозяйствам на правах аренды не улучшил техническую оснащенность хозяйств. Отметим, что имеющаяся в хозяйствах техника, оставшаяся с дореформенного периода, в связи с ее физическим устареванием требует значительных амортизационных отчислений.

Сложившаяся ситуация свидетельствует о необходимости инвестиционных вложений на обновление парка машин и оборудования и увеличения его числа, сложность проблемы состоит в том, какое оптимально наименьшее количество денежных средств необходимо, чтобы технически оснащенное хозяйство обеспечивало бы таким объемом производства с/х продукции, которое необходимо для решения продовольственной независимости, и повышения конкурентоспособности хозяйств Азербайджана, этот вопрос нами будет рассматриваться в следующей главе диссертации. В животноводстве число используемых машин и оборудования также имеют убывающую тенденцию.

Из таблицы следует, что парк машин и оборудования, используемый в животноводстве значительно уменьшился. Так, доильные уста-

новки и агрегаты уменьшились за период с 1985 по 2005 годы на 1640 единиц, число распределителей кормов для крупного рогатого скота и транспортеров для уборки навоза значительно уменьшилось, что отрицательно сказалось на выработке продукции животноводства.

Таблица 4.1.3. Динамика парка сельскохозяйственных машин и оборудования, используемые в животноводстве (штук).

	1985 год	1995 год	Относит. изменение за десять лет, в %	2005 год	Относит. изменение за десять лет, в %
Доильные установки и агрегаты	1690	891	52,8	50	5,7
Раздатчики кормов для КРС	2400	434	18,1	68	15,7
Раздатчики кормов для свиней	105	11	10,5	-	-
Транспортеры для уборки навоза	5658	3460	61,2	49	1,5

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Уменьшение парка сельскохозяйственных машин и оборудования, естественно, отрицательно сказывается на объеме с/х производства, однако без анализа обеспеченности и технической оснащенности сельскохозяйственных предприятий оценка сложившейся ситуации была бы не полной. Известно, что насыщение сельскохозяйственных предприятий техникой позволяет существенно повысить уровень механизации труда за счет увеличения единиц техники, приходящейся на 1000 га посевов.

Из таблицы 4.1.4. следует, что тенденция увеличение посевной площади, приходящейся на 1 трактор продолжается за весь исследуемый период с 1990 по 2005 годы. За пятнадцать лет посевная площадь, приходящаяся на 1 трактор увеличилась на 21 га (60-39), количество плугов, вспахивающих пашни увеличилось на каждые 100 тракторов с 38 до 134 единицы, число сеялок также увеличилось с 22 до 62 единиц, число культиваторов увеличилось с 18 до 45 единиц на каждые 100 трактора, число косилок увеличилось в 5,8 раза на каждые 100 трактора. Такая динамика свидетельствует о слабой обеспеченности сельскохозяйственного производства тракторами.

Таблица 4.1.4. Техническая обеспеченность сельского хозяйства Азербайджана.

	1990 год	1995 год	Относит. изменение за пять лет, в %	2000 год	Относит. изменение за пять лет, в %	2005 год	Относит. изменение за пять лет, в %
Приходится на 1 трактор пашни, га	39	47	120,6	60	127,7	60	100
Приходится на 100 тракторов плугов, штук	38	26	68,5	22	84,7	134	в 6 раз
Приходится на 100 тракторов культиваторов, штук	18	15	83,4	14	93,4	45	в 3 раза
Приходится на 100 тракторов сеялок, штук	22	21	95,5	17	81,0	62	в 3,6 раза
Приходится на 100 тракторов косилок, штук	8	6	75,0	4	66,7	47	в 11,7 раза
Приходится посевов га на 1 зерноуборочный комбайн	128	143	111,8	143	100	625	в 4,3 раза
Приходится посевов га на 1 кукурузоуборочный комбайн	36	44	122,3	180	в 4 раза	750	в 4,1 раза
Приходится посевов га на 1 картофелеуборочный комбайн	567	1227	В 2,2 раза	263	21,5	7015	в 26,6 раза
Приходится посевов га на 1 свеклоуборочный комбайн	349	270	77,4	200	74,1	197	98,5
Приходится посевов га на 1 хлопкоуборочный комбайн	72	79	109,8	54	68,4	5122	в 95 раз

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

О слабой оснащенности комбайнами свидетельствуют следующие данные таблицы, так за период с 1990 по 2005 годы площадь посевов зерновых культур, приходящихся на 1 комбайн увеличилась на 497 га (625-128), площадь посевов кукурузы, приходящейся на 1 комбайн увеличилась на 714 га (750-36), площадь посевов картофеля, приходя-

щейся на 1 комбайн увеличилась на 6448 га (7015-567), площадь посевов свеклы, приходящейся на 1 комбайн уменьшилась с 349 до 197 га, площадь посева хлопка, приходящейся на 1 комбайн увеличилась на 5050 га (5122-72).

Оснащенность предприятий сельскохозяйственной техникой в Азербайджане по сравнению со странами СНГ ниже в 3 и более раз, в сравнении с западноевропейскими странами и США в десятки раз. Так, если в Азербайджане нагрузка на зерноуборочный комбайн составляет 625 га, то в России нагрузка составляет 216 га, в США – 62,5 га, в Германии – 31,3 га. Сокращение оснащенности сельского хозяйства техникой объясняется отсутствием финансовых ресурсов у сельскохозяйственных производителей для ее приобретения, аренды и обслуживания арендованной техники.

Дефицит техники и неудовлетворительное техническое состояние парка машин стали причиной сокращения посевных площадей индивидуальными хозяйствами за период с 2000 по 2008 годы на 33,6% (с 25652 га до 17025 га). Даже с учетом ежегодного уменьшения используемых земельных угодий и посевных площадей, а также поголовья животных существенно снизилась обеспеченность техникой.

В соответствии с данными таблицы 4.1.5. количество тракторов на каждые 1000 га тенденциозно падает, уменьшение числа зерноуборочных комбайнов, приходящихся на каждые 1000 га посевов зерновых культур за пятнадцать лет с 1990 по 2005 годы составило 3,3 единицы. Такая же тенденция наблюдается и с кукурузоуборочными, хлопкоуборочными, картофелеуборочными комбайнами.

Одной из причины сложившейся ситуации является то, что в 1990 году сельскохозяйственные предприятия пользовались имеющимися в наличии в хозяйствах техникой дореформенного периода, которая со временем пришла к негодности, по меньшей мере, из-за физического износа, приобретение же новой техники требует значительных финансовых средств, которые не в состоянии заплатить мелкие и средние хозяйства.

Таблица 4.1.5. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами и комбайнами.

	1990 год	1995 год	Относит. изменение за пять лет, в %	2000 год	Относит. изменение за пять лет, в %	2005 год	Относит. изменение за пять лет, в %
Приходится тракторов на 1000 га пашни, штук	26,7	21,3	79,8	16,8	78,9	16,7	99,4
Приходится комбайнов на 1000га посевов соответствующих культур, штук:							
Зерноуборочных	7,8	7,0	89,8	7,0	100,0	4,5	64,3
Кукурузоуборочных	28,0	22,8	81,5	5,5	24,2	1,3	23,7
Свеклоуборочных	2,9	3,7	127,6	5,0	135,2	5,2	104,0
Хлопкоуборочных	13,9	12,6	90,7	18,6	147,7	0,2	1,1
Картофелеуборочных	1,8	0,8	44,5	3,8	в 4,8 раза	0,1	2,7

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

В Азербайджане на январь 2009 года функционирует 2258 единиц хозяйств, из них 199 или 8,8% работают убыточно. На каждое хозяйство площадь орошаемых земель в среднем приходится 9,3 га, для сравнения отметим, что в США самое мелкое хозяйство наделено от 180 и более га. Дело в размерах площадей, а в концентрации производства, которое является результатом специализации сельскохозяйственного производства.

Уровень технической оснащенности сельского хозяйства за период реформирования снизился более чем в 2 раза по сравнению с 1990 г, и соответствует уровню развития материально-технической базы сельского хозяйства 1970 г.

Низкая техническая обеспеченность и воспроизводство техники при значительном ее выбытии приводит к стремительному падению уровня механизации трудоемких процессов и, как следствие, возврату к ручному труду.

Сокращение посевных площадей привело к уменьшению численности работников, занятых в производстве, что способствовало росту удельных показателей энергетической мощности в расчете на одного работника и на 100 га посевных площадей (табл. 54).

Под механизацией растениеводства понимают замену живых источников энергии механическими, частичную замену наиболее трудо-

емких ручных работ в земледелии и погрузочно-разгрузочных работ (частичная механизация) механизированными. Комплексная механизация предусматривает полную замену ручного труда механизированным при сохранении ручного управления машиной. Основой комплексной механизации является техническая оснащенность. Уровень технической оснащенности, который обеспечивает проведение сельскохозяйственных работ в земледелии в оптимальные сроки, означает создание условий для комплексной механизации всех основных и вспомогательных сельскохозяйственных работ.

В конце 60-х годов прошлого столетия союзные республики были обеспечены системой машин для комплексной механизации технологических процессов в земледелии, которая являлась материальной основой сельского хозяйства. Система включала 1522 наименования машин для растениеводства, а с учетом животноводства и мелиорации— 2757 единиц. Система предусматривала создание комплекса разнородных рабочих машин, последовательно включаемых в производство сельскохозяйственной продукции на всех стадиях: основная обработка почвы, предпосевная обработка и посев, уход за растениями, уборка урожая. Каждая стадия производства состоит из отдельных трудовых процессов (лушение стерни, пахота, культивация и др.), для осуществления которых необходима определенная группа машин.

Наличие однородных процессов труда в возделывании ряда культур (лушение, вспашка, культивация и т.д.) позволяет использовать одни и те же машины для производства разных продуктов. Поэтому частичные системы машин в производстве отдельных продуктов полеводства существуют не обособленно, а в комплексе, образуя систему машин отрасли полеводства или другой растениеводческой отрасли. Благодаря этому можно использовать одну и ту же машину в течение более продолжительного срока и сделать универсальными сами машины.

Рациональная система машин для комплексной механизации должна удовлетворять следующим требованиям: обеспечение механизации всех трудовых ресурсов, составляющих процесс производства продукции; увеличение выхода продукции с единицы площади при наименьших затратах труда и средств; внедрение поточной технологии проведения работ, согласованность технических параметров машин, дополняющих одна другую; создание условий для роста производительности труда и его облегчения; сокращение потребности в рабочей силе в наиболее напряженные периоды; экономия металла и материалов при изготовлении техники; соответствие особенностям сельскохозяйственного производства и зональным условиям.

Создание новых, более современных орудий труда способствует совершенствованию технологии производства. В сельском хозяйстве по аналогии с промышленностью внедряется поточная технология на отдельных стадиях производства (посев, уборка и др.). С целью сокращения числа проходов машинно-тракторных агрегатов по полю вначале применялось комбинирование рабочих машин, а затем было налажено производство комбинированных машин.

Повышению уровня механизации при выполнении сельскохозяйственных работ способствует создание машин для поточной уборки и послеуборочной обработки зерна, сахарной свеклы, картофеля, хлопка, чая и других культур. Применение поточной технологии послеуборочной обработки семенного и продовольственного зерна позволит увеличить производительность труда на этих процессах в 8—10 раз по сравнению с раздельным использованием тех же машин, повысить качество семенного и продовольственного зерна.

Использование более мощных тракторов даст возможность совмещать несколько технологических операций в растениеводстве. Это способствует повышению культуры земледелия и снижению себестоимости продукции, а также позволяет работать на более высокой скорости, если это не противоречит правилам агротехники.

Материальной основой комплексной механизации животноводства, так же, как и растениеводства, служит техническое оснащение сельского хозяйства на основе разрабатываемых систем машин. Внедрение системы машин в 70-х годах прошлого столетия позволило частично механизировать отдельные процессы в животноводстве, но при раздаче кормов и выполнении ряда других работ применялся ручной труд. Поэтому в дальнейшем осуществлялось перевооружение этой отрасли производства и ее индустриализация, что способствовало снижению доли ручного труда животноводов и закреплению кадров на фермах. Система машин на 1976—1980 гг. не исключала полностью ручной труд на вспомогательных операциях. Поэтому уровень механизации на фермах и комплексах крупного рогатого скота составлял 42 %, свиноводческих — 63, птицеводческих — 72 %. Проект системы машин на 1981—1990 гг. предусматривал завершение комплексной механизации животноводства, перевод значительной части производства продукции животноводства на промышленную основу, применение автоматизированных поточных линий для осуществления основных процессов. Реализация названных мер возможна на сравнительно крупных сельскохозяйственных предприятиях, на таких к примеру, которыми являлись колхозы и совхозы в дореформенный период, и даже такие крупные предприятия не могли обойтись без государственной

поддержки, государство выделяло ежегодно колоссальные финансовые средства из государственного бюджета республики. Условием применения высокопроизводительных машин и оборудования являются концентрация и специализация производства, позволяющие осуществить перевод отрасли на индустриальную технологию, организацию процессов на принципах согласованности, ритмичности, непрерывности и поточности. Индустриальная технология молочного животноводства неразрывно связана с поточно-цеховой организацией производства, предусматривающей применение беспривязно-боксового содержания со сменно-поточным обслуживанием групп животных. Комплексная механизация молочных ферм также предусматривает механизацию заготовки, хранения, подготовки к скармливанию и раздачи кормов; подъем, транспортирование и раздачу воды животным, подготовку горячей воды; уборку и транспортировку навоза и др. Механизация производственных процессов на молочных фермах обеспечивает снижение затрат труда при производстве 1 т молока в среднем на 6—7 чел.-ч. В свиноводстве комплексной механизацией охвачены такие процессы, как водоснабжение и поение свиней, приготовление и раздача кормов, расстил подстилки, уборка навоза, откачка навозной жижи, вентиляция помещений и взвешивание свиней. На комплексах промышленного типа на получение 1 т прироста живой массы свиней расходуется до 40—50 чел.-ч, т. е. в 6—8 раз меньше, чем на обычных фермах хозяйств. В птицеводстве применяется клеточно-батарейное содержание птицы, при котором механизировано и автоматизировано поддержание основных параметров оптимального режима (температуры, влажности, длительности светового дня и т. д.), водоснабжение и поение птицы, удаление помета, приготовление и раздача кормов, сортировка и хранение продукции, закладка яиц и инкубация. Перевод на индустриальную технологию производства яиц и мяса птицы сделали отрасль высокоэффективной. В конце 2008 года в Азербайджан завезли 1700 голов племенного скота, предназначенных к передаче фермерам в лизинг, и хотя 50% оплаты берет на себя государство, брать в лизинг скот — дорого обходится фермеру, так как 7 манатов в месяц на 1 кг живого веса оплатить может далеко не каждое фермерское хозяйство. Как уже говорилось в предыдущих параграфах диссертации индивидуальных фермерских хозяйств насчитывается 2049 хозяйств или 88,7% общего числа хозяйств, которые обрабатывают 96,4% посевных площадей. Правительственное постановление по фермерским хозяйствам, действующее с 1993 года, в котором указывалось о достаточности объединения трех человек и на этой основе образования хозяйства как хозяйствующего субъекта, создало большое количество хозяйств с целью

создания конкурентной среды в отрасли сельского хозяйства. Однако мелкие фермерские хозяйства не отвечают современным требованиям сельскохозяйственного производства, с точки зрения не достаточности потенциала как в производственном, так и финансовом отношении. Так, в большинстве районов Азербайджана работают не фермерские хозяйства, а малые одиночные крестьянские хозяйства, наделенные одним или полгектаром земли, разрознены и малы. В таких условиях необходима кооперация этих малых крестьянских хозяйств. В связи с отсутствием кооперации невозможна и механизация хозяйств, планировка и рекультивация земель. В создавшихся условиях какая бы ни была финансовая помощь со стороны государства мелкие фермерские хозяйства не смогут осилить реализацию принимаемых правительством программ по обеспечению продовольственной безопасности и повысить конкурентоспособность продукции сельского хозяйства. Созданные в республике общественные организации по поддержке сельхозпроизводителей - Союз фермеров Азербайджана, Национальный Фонд Поддержки предпринимателей, не могут самостоятельно решить имеющиеся проблемы, и в этой связи поддержка со стороны государства необходима. А для кооперации фермеров необходима специальная государственная поддержка.

4.2. Потенциал повышения качества продукции сельского хозяйства и его влияние на рост конкурентоспособности отрасли

В сельскохозяйственной статистике после реформирования колхозов и совхозов и отмены государственных заказов на закупку сельскохозяйственных продуктов

заготовительными организациями были отменены и статистические отчеты по заготовкам сельхозпродуктов и, следовательно, отсутствуют данные по их качеству. Поэтому, в настоящее время трудно оценить качество реализуемой продукции населению. Как известно, 70% вредных веществ поступает в организм человека через продукты питания. Поэтому вопрос качества продовольствия не менее важен, чем вопрос его количества. В 1992 году в Риме под эгидой Всемирной организации здравоохранения была принята Международная декларация по питанию. Сейчас в ее рамках ведется большая работа по созданию законодательной базы в области контроля за качеством питания. «Наши пищевые вещества должны быть лечебным средством, а наши лечебные средства должны быть пищевыми веществами», - так отец медицины Гиппократ сформулировал тот идеал, к которому человечество стремится на протяжении всей своей истории.

Продовольственная безопасность начинается не с конечного продукта, а с первой стадии производства. Необходимо отслеживать всю цепочку жизненного цикла продукции и создать такое экономическое давление, чтобы в каждом ее звене обеспечивалось максимальное качество. По предложению и при непосредственном участии национального органа по стандартизации, метрологии и сертификации были разработаны и приняты законы Азербайджанской Республики «О пищевых продуктах», «О зерне», «О табаке и табачных изделиях», «О виноградарстве и виноделии», «О чаеводстве», «Об экологически чистой продукции», «О пестицидах и агрохимических веществах», «О защите прав потребителей», «Положение о национальной системе сертификации» и т.д. С принятием этих законов и нормативных актов современные требования к производству, маркировке, транспортировке, хранению, реализации и утилизации продовольственного сырья и пищевых продуктов нашли свое законодательное решение и приняли обязательный характер. В них также законодательно закреплены требования обязательной сертификации продовольственного сырья и пищевых продуктов, являющейся признанной во всем мире системой подтверждения безопасности продуктов питания для жизни и здоровья потребителей. Предмет особого внимания – условия производства продуктов питания предпринимателями малого и среднего бизнеса. Небольшой стартовый капитал, отсутствие должного опыта предпринимательской деятельности и ориентация лишь на внутренний рынок ограничивает их возможности в части оснащения своих производств необходимыми средствами измерений и испытаний, развития нормативно-технической и технологической базы. В условиях отсутствия должной конкуренции на рынке предприниматель практически не заинтересован в улучшении качества своей продукции. Государственный Комитет по стандартизации, метрологии в своей деятельности ориентирует их на выпуск продукции, не представляющей опасности для жизни и здоровья наших граждан, на выполнение требований действующего законодательства. Для предупреждения поставки на потребительский рынок страны фальсифицированных и опасных в употреблении продуктов питания и защиты добросовестных изготовителей в республике разрабатываются Правила проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья. Завершен пересмотр республиканской базы нормативной документации в части

включения в стандарты обязательных требований по безопасности продукции. Анализ азербайджанского продовольственного рынка показывает, что наряду с качественными и конкурентоспособными зарубежными товарами на азербайджанский рынок, минуя процедуру

обязательной сертификации, хлынул поток импортного низкокачественного сырья и продовольствия, ввозимого по контрактам, не прошедшим необходимую экспертизу. Очень часто зарубежные производители работают по рецептурам, ориентированным только на низкую себестоимость, с отметкой на упаковках «Для стран СНГ». Проверки качества импортных продовольственных товаров показали, что оно не так высоко, как рекламируется. Особенно это касается масложировой продукции, кондитерских, ликероводочных, табачных изделий, пива и безалкогольных напитков, чая.

Предмет особенной озабоченности – возможный завоз в республику трансгенных продуктов и семян. Отсутствие методик по их испытаниям затрудняет выявление трансгенных продуктов и семян. Известно, что наряду с грандиозными перспективами, которые открывает развитие биотехнологий, искусственные изменения генетических программ развития и функционирования биологических организмов могут привести к серьезным негативным последствиям.

Азербайджанская Республика представлена в ряде Международных и региональных организаций по стандартизации, метрологии и сертификации. Необходимо отметить, что в республике предпринимаются меры по предотвращению превращения Азербайджана в мировую продовольственную свалку. Введение на территорию республики требования о наличии на продукции, ввозимой в республику, информации на азербайджанском языке и запрещение реализации импортной продукции, не прошедшей процедуру обязательной сертификации – важные шаги в этом направлении. В медицинской отраслевой статистике предусмотрена отчетность, где имеются показатели о результатах проверки качества продуктов питания санитарноэпидемиологическими станциями. Помимо вышеуказанного, аналогичные мероприятия проводятся ветеринарными службами Министерства сельского хозяйства. На всех рынках проводится постоянный контроль за качеством продуктов питания, особенно, большое внимание уделяется мясу и мясопродуктам. Без проверки и разрешения ветеринарных служб они не должны реализовываться. В целях предотвращения поступления в страну недоброкачественных продовольственных товаров и живого скота в Республиканской Ветеринарной лаборатории Министерства сельского хозяйства импортируемая продукция проходит экспертизу и в случае пригодности для употребления с санитарной точки зрения дается разрешение на ее реализацию. Кроме того, Управление защиты растений и карантина Минсельхоза и его местные органы, наряду с проведением мероприятий по качеству и безопасности продуктов питания, проводят фитосанитарные работы. Так, например, импортируемые семена, посадочные

материалы и др. продукция растениеводческого происхождения подвергаются фитосанитарным проверкам. В необходимых случаях проводятся лабораторные анализы. При карантинной экспертизе образцы проходят энтомологические, фитопатологические, фитогельминтологические и гербологические проверки. Более того, в целях обеспечения безопасности продуктов питания в Токсикологической контрольной лаборатории анализируется остаточное количество пестицидов, нитратов и др. ядовитых химических веществ, которые используются в производстве сельскохозяйственной продукции. Государственным Агентством по стандартизации и метрологии издано соответствующее распоряжение, обязывающее всех юридических и физических лиц о том, что все продукты, предназначенные для реализации, должны иметь соответствующие товарные сертификаты. Без сертификатов реализация продуктов питания запрещается. В интересах защиты прав потребителей в Министерстве экономического развития

функционирует Центр по экспертизе потребительских товаров.

Сельское хозяйство является такой отраслью экономики, в которой производство наиболее тесно связано с природой, однако техническое развитие и процессы перевода этой сферы человеческой деятельности на промышленную основу привели ко многим неблагоприятным изменениям в окружающей среде. Биосфера обогащается различными элементами, которые оказывают влияние на обмен веществ как растений, так и животных. Антибиотики и пестициды, попадая к животным, проникают и в наш организм, главным образом с мясом и овощами. Создание комплексов сельскохозяйственных машин, выведение новых сортов растений и пород скота, использование химии и гербицидов – все это резко повысило интенсификацию сельскохозяйственного производства, которую нельзя представить без химизации. Интенсивно развивающуюся химизацию в сельском хозяйстве можно оценивать с двух противоречивых позиций: как экономически выгодную и как экологически опасную для окружающей среды и самого человека.

Любая почва, а особенно та, которая интенсивно используется, требует питания. Увозя с поля урожай, человек вмешивается в естественный круговорот

веществ. При среднем урожае 7-8 т/га сухого вещества вынос питательных веществ составляет округленно 130 кг азота, 45 кг P₂O₅, 140 кг K₂O. Если в условиях средней Европы удобрять почву только произведенным в хозяйстве навозом, то в пахотные земли возвращалось бы всего 1/4- 1/3 отчужденных с урожаем питательных веществ. Поэтому совершенно очевидна необходимость дополнительного внесения минеральных удобрений. Мерой для определения количества

минеральных удобрений и навоза должен служить вынос питательных веществ с урожаем той или иной культурой. Поэтому в настоящее время минеральные удобрения стали основным фактором повышения урожайности. Так называемая «зеленая революция» в развитых странах, где применяются химические удобрения, привела к резкому повышению урожайности культур, но имела и негативные последствия. «Зеленая революция» позволила ряду стран (например, Индии и Китаю) решить свои продовольственные проблемы. Так, Китай, несмотря на то, что его население непрерывно возрастает, перестал быть импортером зерна. Но если в течение последних двух столетий рост душевого производства продовольствия обгонял рост населения, то теперь потенциал «зеленой революции» оказался исчерпанным. Начиная с 80-х годов производство продуктов питания на душу населения стало уменьшаться, а цены на продукты питания стали возрастать.

Плодородие земли теоретически считается возобновляемым ресурсом, однако время, необходимое для их восстановления, то есть для формирования плодородного слоя, глубина которого будет достаточна для сельскохозяйственного использования, может исчисляться в несколько тысяч лет. По некоторым оценкам, при нормальных природных условиях 1 см плодородной почвы образуется за 125 - 400 лет, и до 12 тысяч лет идет на создание слоя в 20 см. Этот процесс значительно ускоряется при правильной агротехнике, но даже в этих условиях для создания сантиметра плодородного слоя требуется приблизительно 40 лет.

Азотсоставляющая навоза как удобрения – необходимый компонент для повышения качества сельскохозяйственных культур и в особенности зерна. Так, чтобы получить зерно с хорошей клейковиной, т.е. продавать его как продовольственное, а не фуражное, необходимы как минимум 2 фактора: достаточное количество солнечной энергии и азот в почве. В настоящее время мы наблюдаем обострение противоречия: чем дороже энергоносители, тем меньше азота в почве, тем хуже качество выращенного зерна на неудобренной почве, тем меньше прибыли получает крестьянин от своей деятельности на земле. Чтобы остановить процесс деградации почв, государство как и во всех развитых и развивающихся странах должно помочь труженику на земле.

«Химия» действительно позволила обеспечить высокие урожаи в течение ряда десятилетий. Но почвы оказались при этом существенно ослабленными, а далее начала снижаться и результативность ее использования в сельском хозяйстве.

Таблица 4.2.1. Динамика внесения минеральных удобрений под посевы продукции сельского хозяйства Азербайджана.

	Зерно вые*	Хлопчат ник	Табак	Карто фель	Овоще- бахчевые	Плоды- ягоды	Виноград ник
Внесение минеральных удобрений, кг на 1га посева							
1985	179	266	362	305	428	137	-
1995	10	21	42	15	20	1	1
2007	22	42	3	3	7	8	20
Валовой сбор, тонн							
1985	1297,9	787,8	60	219,7	920,8	346,4	1789,6
1995	921,4	274,1	11,7	155,5	466,0	324,4	308,7
2007	2004,4	100,1	2,9	1037,3	1644,9	677,8	103,4
Урожайность, ц/га							
1985	26,2	26,7	36,9	69	271	22,6	81,0
1995	15,1	13,0	14,7	35	102	6,2	32,6
2007	21,2	21,2	9,5	101	196	10,6	70,1

*- зерновые и зернобобовые вместе.

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана» 2009

Ныне, чтобы поддержать достигнутый высокий уровень урожайности, требуется все большее количество химических удобрений и гербицидов. Так, в Великобритании за последние 30 лет количество вносимых азотных удобрений возросло в 8 раз, а урожайность повысилась только на 50%. В Азербайджане такой тесной зависимости между урожайностью и количеством минеральных удобрений, вносимых в почву, нет. Данные таблицы 4.2.1. свидетельствуют об уменьшении внесения минеральных удобрений на один гектар посева в сравнении с 1985 годом. Вместе с тем наблюдается тенденция не одинакового увеличения внесения минеральных удобрений, так, увеличивается масса минеральных удобрений под посевами зерновых и зернобобовых, хлопчатника, винограднака, плодов и ягод, и уменьшается под посевами табака, картофеля. Сравнения динамик статистических показателей по трем важным показателям, приводят нас к выводу о том, что нет тесной взаимозависимости между внесением минеральных удобрений под посевы и валовым сбором и урожайностью продукции сельского хозяйства. Причиной является нехватка азотных, фосфатных, калийных и других минеральных удобрений, импорт которых в республике с каждым годом увеличивается. Так, в 2008 году импорт минеральных удобрений по сравнению с 2000 годом увеличился в 3,3 раза, в том числе азотных – в 2,8 раза, фосфатных – в 28, раз, калийных – в 3,2 раза.

Вместе с тем, в сложившейся ситуации, на наш взгляд, есть и положительные стороны, которые заключаются, с одной стороны, такая ситуация свидетельствует о потенциальной возможности увеличения валового сбора с увеличением внесения полезных для почвы минеральных удобрений на каждый гектар посева сельскохозяйственных культур, с другой стороны, увеличение валового сбора и урожайности по всем приведенным культурам происходит не в связи с обогащением почвы, а в связи с улучшением материально-технического обеспечения хозяйств, и наконец, с третьей стороны, сравнительно меньше вводится с целью быстрого выращивания в сельскохозяйственные культуры биостимуляторов роста, которые вредны здоровью человека, против чего в настоящее время борются международные организации защиты прав потребителей за производство экологически чистой продукции.

Во всех развитых странах мира в сельском хозяйстве в коммерческих и некоммерческих целях интенсивно используются химические соединения, которые способствуют быстрому росту культур, увеличению валового сбора их, вместе с тем ухудшают качество производимой продукции, которая считается вредной и экологически загрязненной. На современном этапе развитие сельского хозяйства в развитых странах осуществляется под эгидой увеличения объема экологически чистой продукции, где подразумевается выращивание сельскохозяйственной продукции без вредных для здоровья человека химических соединений, таких как пестицидов, гербицидов и других. В наибольших размерах пестициды используются в сельском хозяйстве для борьбы с членистоногими (инсектициды и акарициды), нематодами (нематоциды), грибными (фунгициды) и бактериальными (бактерициды) заболеваниями растений и животных, а также для борьбы с сорняками (гербициды). К пестицидам также относят регуляторы роста растений (ретарданты), используемые для борьбы с полеганием различных культур, для дефолиации (удаления листьев) и десикации (подсушивания растений на корню), чтобы облегчить уборку урожая, а также для предохранения от заморозков и засухи. Широкое применение пестицидов связано с их высокой экономической эффективностью, которая может быть охарактеризована следующим примером: прополка одним человеком 1 га сахарной свеклы требует не менее 20 рабочих дней, тогда как использование современных гербицидов позволяет решить эту проблему за 30-40 минут. Кроме того, применение некоторых гербицидов позволяет перейти к беспашотному земледелию, что резко сокращает расходы горючего и труда. Эффективность комплексной химизации зерновых культур может быть показана на примере ФРГ. С 1955 по 1988 годы урожай пшеницы в стране вырос с 25 до 64 ц/га, из которых 10 ц

приходится на улучшение семеноводства и обработки почвы, 7 ц - на применение минеральных удобрений, 7 ц – на применение ретардантов и остальное – на инсектициды, фунгициды и гербициды.

Странами ЕС в 2009 году было использовано на фермах 9,1 млн. тонн азотных удобрений, 3,2 млн. тонн фосфорных и 3,9 млн. тонн калийных удобрений. Эти цифры хотя и значительны, однако говорят о снижении потребления минеральных удобрений: 20% азотных, 50% фосфорных и 35 % калийных, после пика потребления в 70 – 80-х годах. Разнообразие форм организации фермерских хозяйств, различие климатических и природных условий характерно для стран ЕС. Прогнозируется в течение последующих десяти лет существенное уменьшение использования удобрений в странах ЕС, и в особенности в Нидерландах и, в меньшей степени, в Дании. В этих странах животноводство производит большое количество питательных веществ, содержащихся в навозе, эффективно используемом фермерами для поддержания плодородия почв. Чрезвычайные погодные условия 1998-1999гг. привели к относительному уменьшению потребления азотных удобрений и к сравнительному увеличению использования фосфорных и калийных удобрений. В среднем, в ЕС ожидается уменьшение применения азотных, фосфорных и калийных удобрений на 7%, 10%, 4% соответственно в течение следующих десяти лет.

В Азербайджане низкий уровень химизации сельского хозяйства способствует увеличению экологически чистой продукции. Рынок экологической (альтернативной) продукции – качественно иной рынок продукции и услуг, гарантирующий потребителю более высокое качество потребляемых товаров. На нём устанавливаются повышенные цены. При желании маркировать продукцию как «экологическая» в странах Западной Европы, Японии, США, Австралии или Китая необходимо, прежде, подтвердить её статус и получить все необходимые разрешения. Большинство рынков экологической продукции, например, Европейского Союза или США, сформировались вследствие установления и под непосредственным влиянием так называемых Директив, которые определяют необходимые требования к продукции, методам ее производства и позволяют маркировать её как «экологическая» («органическая», «биологическая», «биоорганическая», «биодинамическая», «био», «эко»). Директивы или Стандарты – это та основа, та законодательная база, определяющая «правила игры» или «рамочные условия», на которой строится система сертификации, рынок экологической продукции, рождаются её производители и потребители. Международных Директив экологического производства, по которым происходит сертификация, в настоящее время не существует, и сбивающее с толка

число «экологических» стандартов делает ориентацию экологически хозяйствующего предприятия, особенно на начальном этапе, достаточно сложной. Главные типы экологических стандартов можно обобщить так: Международные частные или межправительственные рамочные стандарты, такие как Международные базисные стандарты ИФОАМ (IFOAM) или Пищевой Кодекс; Основные действующие Стандарты или Директивы, такие как Директивы ЕС (ЕЭС) № 2092/91 или Американская национальная органическая программа (USDA). Частные Стандарты экологического производства, такие как Деметр (Demeter), Натурланд (Naturland), Биоланд (Bioland), Геа (Gea), Эквин (Ekowin) и т.д. Среди международных рамочных стандартов (А) особого внимания заслуживают Базисные Стандарты ИФОАМ. Их цель - гармонизировать различные программы сертификации путём создания универсальных рамочных условий для экологических стандартов во всём мире. В настоящее время при сертификации они не могут использоваться напрямую, а для экологических предприятий тропических стран не являются важными. Однако они могут быть полезны для понимания лежащих в основе принципов и версий всех программ экологической сертификации во всём мире. Основные действующие стандарты регулируют определённые экологические рынки, т.е. определяют основные минимальные «экологические» требования, которые должны быть выполнены в отношении продукции и процесса её производства в соответствии с маркировкой и соответствующим рынком. Существуют различные рынки экологической продукции со своими индивидуальными требованиями по сертификации, т.е. со своими собственными Директивами и Стандартами. Наиболее важными из них являются: Азербайджанская Республика – Закон «Об экологически чистой продукции», принятый 13 июня 2008 года является нормативным документом по обеспечению качества и безопасности продукции сельского хозяйства. В первой главе данного Закона понятие «экологическая» продукция приравнивается к «органической», «естественной». Вместе с тем, в стандартах ЕС, США в зависимости от метода производства продукцию маркируют еще и как «био», «эко», «биоорганическая», «биодинамическая».

Европейский Союз - Постановление (ЕЭС) № 2092/91 «Об экологическом земледелии и соответствующей маркировке сельскохозяйственной продукции и продуктов питания». Органический рынок США - Национальная Органическая Программа, которая вступила в силу в ноябре 2002 года (USDA). Японский экологический рынок – Японские сельскохозяйственные стандарты JAS. Швейцария, Израиль, Аргенти-

на, Чехия, Болгария, Австралия - экологические регламенты, эквивалентные Постановлению (ЕЭС) № 2092/91.

Другие импортирующие и экспортирующие страны, которые в настоящее время разрабатывают свои собственные действующие стандарты экологического производства. Несмотря на различные Стандарты и Директивы продукция производится по сходным правилам производства и является результатом равноценных по эффективности инспекционных мероприятий. Тем не менее, продукция, которая, например, экспортируется в Европейский Союз, должна быть сертифицирована в соответствии с требованиями Постановления ЕС для экологического производства, продукция, которая экспортируется в США – в соответствии с национальной органической программой (USDA).

Сдерживающим фактором развития экологического сельского хозяйства и природопользования, рынка экологической продукции в Азербайджане остается отсутствие принятой на государственном уровне законодательно-нормативной базы. На государственном уровне до сих пор не определено, что значит термин «экологический» и как должна производиться подобная продукция. В настоящее время каждый желающий может маркировать свою продукцию как «экологическая», «биологическая», «органическая», в соответствии с международными требованиями по качеству, не неся перед потребителем каких-либо дополнительных обязательств, чем многие с успехом пользуются для получения конкурентных преимуществ на рынке.

В целях создания нормативно-законодательной базы по экологически чистой продукции возникла необходимость в обязательной сертификации продукции (работ, услуг) и в этой связи Кабинет Министров Азербайджанской Республики принял Постановление №343 от 01 июля 1993 г. "О применении сертификации продукции (работ, услуг) по этапам". Этим постановлением был утвержден список продукции, подлежащей обязательной сертификации и с 1994 г. начались работы по исполнению данного постановления. Таким образом, были созданы Национальная Система Сертификации AZS, лаборатории (центры), проводящие испытания продукции, соответствующие законодательные акты и т.п. Настоящая сертификация продукции обеспечивает безопасность, т.е. отсутствие недопустимого риска, могущего нанести ущерб. Сертификация продукции (услуг, работ) проводится в двух направлениях: в обязательном и добровольном. Список продукции, подлежащей обязательной сертификации утвержден Постановлением Кабинета Министров №343. Добровольная сертификация продукции (услуг, работ) (для продукции, не подлежащей обязательной сертификации) проводится на основе заявки производителя (поставщика-продавца). Обяза-

тельная сертификация продукции (услуг) проводится в соответствии с законодательными актами Азербайджанской Республики и другими государственными распоряжениями. Сертификация продукции (услуг, работ) проводится аккредитованными органами по сертификации однородной продукции, при отсутствии таких органов сертификация продукции (услуг) проводится национальным органом - Государственным Агентством по Стандартизации, Метрологии и Патентам Азербайджанской Республики. Сертификат соответствия - документ, выданный в соответствии с правилами системы сертификации, указывающий на обеспечение необходимой уверенности в том, что данная продукция, процесс или услуга соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. Основными целями сертификации являются: предупреждение выпуска (импорта) и реализации продукции (услуг), опасной для жизни, здоровья, имущества населения и окружающей среды; создание условий для участия предприятий и предпринимателей республики в международном, экономическом, научно-техническом сотрудничестве, во внутреннем рынке и торговле, а также для повышения конкурентоспособности; содействие потребителям в компетентном выборе продукции (процессов, услуг). Из более чем 90 наименований сертифицированной продукции 15 относится к продукции сельского хозяйства. Работы в области сертификации проводятся в соответствии с требованиями, установленными в РС - 003-93 "Система сертификации однородной продукции" Национальной Системы Сертификации AZS, схемами сертификации, указанными в приложении 5 этой системы, а также международными нормами. "Сертификат соответствия" на конкретную продукцию (услугу) выдается в порядке, установленном в схемах сертификации, т.е. на основе положительных результатов испытаний продукции, сертификации производства и системы качества. Национальная система сертификации AZS строится для обеспечения признания за рубежом выданных ею сертификатов и знаков соответствия и функционирует в соответствии с действующими нормами и правилами, работая во взаимодействии с международными, региональными системами сертификации и Национальными системами сертификации других стран.

Общие принципы законодательства ЕС в области безопасности пищевой и сельскохозяйственной продукции были пересмотрены и введены 28 января 2002 г. Контроль и мониторинг проходит по всем этапам цепи производства пищевых продуктов – «от фермы – к столу». Законодательство, определяющее принципы и единые инструменты контроля, поддерживается деятельностью Европейского органа по безопасности продуктов питания – организацией, обеспечивающей на-

учно-техническую поддержку реализации принципов законодательства.

Основной законодательный акт ЕС Регламент 178/2002/ЕС Европейского Парламента и Совета от 28 января 2002 г., устанавливающий общие принципы и требования законодательства по продуктам питания, учреждающий Европейский орган по безопасности пищевых продуктов и излагающий процедуры, касающиеся безопасности пищевых продуктов. Регламент охватывает все стадии цепи производства пищевых продуктов. Все принципы и процедуры, установленные им, должны быть внедрены странами – членами ЕС не позднее 1 января 2007 г. Цели: 1. Обеспечение высокой степени защиты жизни и здоровья людей, здоровья животных и надлежащего уровня их содержания, здоровья растений и состояния окружающей среды. Основным принципом политики безопасности продуктов питания считается подход «от фермы – к столу».

2. Гармонизация существующих национальных требований с целью свободного движения продуктов питания и кормов в ЕС. 3. Разработка законодательства ЕС по пищевым продуктам с учетом международных стандартов. Регламент 178/2002/ЕС определяет принципы анализа риска в отношении пищевых продуктов, структуру и механизмы научно-технической оценки, проводимой Европейским органом по безопасности пищевых продуктов. Регламент устанавливает три основных взаимосвязанных компонента анализа риска: оценка риска – научная оценка риска, проводимая независимым, объективным и прозрачным способом на основе передовых научных знаний; управление риском – процесс соизмерения альтернатив в свете результатов оценки риска, если необходимо, выбор соответствующих действий по предупреждению, сокращению или исключению риска; сообщение о риске – если продукт питания или корм представляет риск, то соответствующие органы должны информировать общественность о характере риска для здоровья людей и животных.

Безопасность продуктов питания и защита интересов потребителей является вопросом повышенного интереса для общественности, негосударственных организаций, профессиональных ассоциаций, торговых партнеров. С этой целью в Регламенте определена структура для обеспечения более активного участия и привлечения всех заинтересованных сторон во все стадии разработки законодательства по продуктам питания. Продукты питания и корма, импортируемые с целью размещения на рынке или экспортируемые в третью страну, должны соответствовать требованиям законодательства ЕС по пищевым продуктам. Опасные продукты питания не должны размещаться на рынке. Под опасными продуктами понимают продукты, вредные для здоровья

и/или неподходящие для применения. При определении того, является ли продукт питания опасным, учитывают обычные условия применения, информацию, представленную для потребителей, прямое или непосредственное влияние на здоровье, общее токсическое воздействие и особую категорию потребителей в зависимости от состояния здоровья. Если опасный продукт питания входит в партию товара, то вся партия будет считаться опасной. Запрещается размещение на рынке или вскармливание животных небезопасными кормами. Корма считаются опасными, если они оказывают отрицательное воздействие на здоровье животных или людей. Вся партия признается опасной, если в ней была обнаружена часть кормов, не соответствующая требованиям. На всех этапах цепи производства продуктов питания работники (бизнес-операторы) должны обеспечивать выполнение требований законодательства по продуктам питания. Прослеживаемость продуктов питания и кормов и всех веществ, входящих в состав пищевого продукта, должна быть очевидна на всех этапах производства, переработки и распространения. С этой целью работниками производственной цепи применяются специальные системы и процедуры. Регламентом установлены специальные положения, касающиеся прослеживаемости (применимые с 1 января 2005 г.). Импортёры должны указывать компанию-экспортёра, у которой была приобретена продукция в стране происхождения. Работник производственной цепи, обнаруживший, что продукт питания или корм, импортированный, изготовленный, переработанный или размещенный в торговой сети, является вредным для здоровья людей и животных, должен принять безотлагательные меры по изъятию продукта из торговой сети и сообщить в компетентный орган.

4.3. Пути снижения себестоимости продукции сельского хозяйства как фактор обеспечения конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства

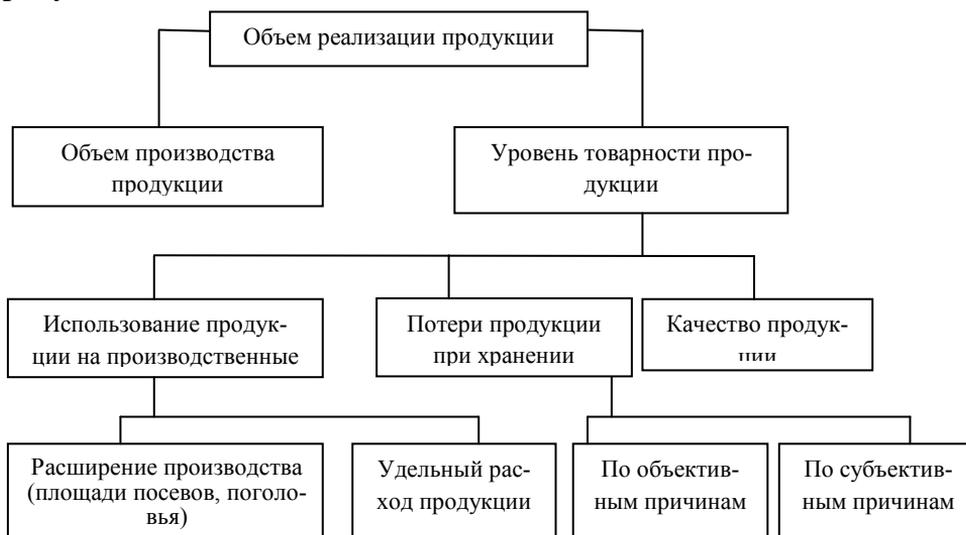
Согласно мнению специалиста по стратегиям и конкуренции Майкла Э. Портера («Конкуренция» часть вторая, глава 6, «Национальное конкурентное преимущество») одним из факторов обеспечивающих конкурентоспособность отрасли является сравнительно низкие себестоимость производства и цены, создающие выгодное положение в конкурентной среде как на национальном, так и на мировом рынках. Само по себе мнение о низких ценах и себестоимости производства, обеспечивающих выгодное положение на рынке не ново, это мнение существовало задолго до Портера, самое главное и рациональное за-

ключается в рекомендациях, которые дает теория Портера - как обеспечить низкий уровень себестоимости производства, который заключается не в одноразовой акции снижения производственных затрат, а как стабильно повторяющийся процесс снижающегося уровня в результате комплексного действия всех факторов, формирующих и влияющих на себестоимость производства и цены.

Известно, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, последние, в свою очередь, зависят от цены. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (участие в межхозяйственной кооперации, сдача в аренду земли и основных фондов, доходы от ценных бумаг и т.д.). Прибыль — это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты всех видов налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. Основными задачами анализа реализации продукции и финансовых результатов деятельности являются: систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли; определение влияния как объективных, так субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты; выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли; оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности; разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. В отличие от промышленных сельскохозяйственные предприятия реализуют не всю полученную продукцию. Часть ее (семена, фураж, сырье для переработки) используются на производственные цели. От рационального использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой — рост товарности производства

и финансовое состояние предприятия. Причем повышение уровня товарности не должно происходить искусственно за счет неполного удовлетворения потребностей хозяйства. Экономически неоправданно и создание лишних запасов, так как это приводит к уменьшению объема реализации товарной продукции, создаются условия нерационального их использования. Поэтому, анализируя показатели по использованию продукции растениеводства и животноводства, необходимо в первую очередь проверить, сочетаются ли в анализируемом хозяйстве рост уровня товарности и обеспечение внутренних потребностей предприятия, определить возможности повышения уровня товарности за счет более рационального использования продукции на производственные нужды, т.е. экономного расходования семян, фуража, сокращения потерь при хранении продукции и т.д. Осуществление систематического контроля за сохранностью сельскохозяйственной продукции, выявление фактов бесхозяйственности, порчи, недостачи кормов, овощей, картофеля и другой продукции позволят выявить резервы увеличения объема реализации продукции и роста уровня товарности производства, что имеет важное значение в деле укрепления финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. На блок-схеме видны факторы, влияющие на объем производства и уровень товарности продукции. Анализ можно провести путем исследования всех указанных на блок-схеме факторов сравнивая два последовательных года, выявляя динамику. Как следует из блок-схемы на уровень товарности влияют использование продукции на производственные нужды, качество продукции, расширение производства (площади посевов, поголовья), удельный расход продукции, потери продукции при хранении.

4.3.1. Блок-схема факторного анализа уровня товарности продукции.



Уровень товарности – это отношение объема реализованной продукции к объему ее производства в натуральном выражении или в сопоставимых ценах. Изменение объема реализации продукции складывается под воздействием многих факторов. Важнейшими из них являются изменение объема производства продукции и уровня товарности. С увеличением уровня товарности улучшается финансовое положение производителей.

Таблица 4.3.1. Анализ использования основных видов продукции растениеводства (тыс. тонн).

	Наличие на начало года	Валовой сбор урожая	Импорт	Итого запасов	Израсходовано продукции				Остаток на конец года
					Реализовано		Использовано в производстве	Потери	
					на рынке	на экспорт			
Пшеница									
2007	455,0	1305,5	1411,6	3172,1	73,9	0	2460,8	176,9	460,5
2008	460,5	1645,8	1309,3	3415,5	66,6	1,95	2419,7	206,4	720,9
Изменение	+5,5	+340,3	-102,3	+243,4	-7,3	+1,95	-41,1	+29,5	+260,4
Картофель									
2007	770,7	1037,3	84,6	1892,66	747,69	62,98	258,68	88,62	713,77
2008	734,7	1077,1	49,15	1860,97	696,76	86,39	268,65	95,41	1860,97
изменение	-36,0	+39,8	-35,45	-31,69	-50,93	+23,4	+9,97	+6,79	+1147,2
Овощи									
2007	175,51	1227,35	68,03	1470,89	1076,78	53,15	127,81	78,15	184,52
2008	184,52	1228,31	26,85	1439,68	1000,95	80,48	134,71	83,98	189,94
изменение	+9,01	+0,96	-41,18	-31,21	-75,83	+27,33	+6,9	+5,8	+5,42
Сахарная Свекла									
2007	136,93	306,26	42,69	485,88	120,6	299,48	-	0,672	65,13
2008	65,13	279,44	49,31	393,88	148,43	178,69	-	0,722	66,04
изменение	-71,8	-26,82	+6,62	-92,0	+27,83	-120,79	-	+0,05	+0,91
Растительные масла									
2007	14,02	36,99	79,18	130,19	70,905	22,545	25,0	0,978	10,759
2008	10,76	41,73	92,08	144,57	73,633	24,070	30,0	0,912	15,959
изменение	-3,26	+4,74	+12,9	+14,38	+2,728	+1,525	+5,0	-0,066	+5,2
Фрукты и ягоды									

2007	59,3	677,76	37,85	774,86	454,91	224,69	100,36	13,08	30,81
2008	30,8	712,8	31,71	775,33	376,63	302,84	104,54	8,60	33,72
изменение	-28,5	+35,04	-6,14	+0,47	-78,28	+78,15	+4,18	-4,48	+2,91
Виноград									
2007	0,65	103,36	7,05	111,06	61,79	0,17	91,7	1,997	1,268
2008	1,27	115,82	8,63	125,72	72,54	0,31	100,0	1,856	1,016
изменение	+0,62	+12,46	+1,58	+14,66	+10,75	+0,14	+8,3	-0,141	-0,252

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Анализируя использование продукции растениеводства и животноводства, необходимо проверить сочетаются ли динамика изменения валового сбора с динамикой изменения израсходованной продукции, что даст возможность определить потенциал повышения уровня товарности за счет более рационального использования готовой продукции на производственные нужды, т.е. экономного расходования семян, фуража, сокращения потерь при хранении продукции и т.д. В соответствии с таблицей 2.2.1. анализируя данные по пшенице отметим, что в 2007 году объем по импорту был больше объема по валовому сбору, в 2008 году положение несколько изменилось валовой сбор превысил объем по импорту на 25,7%, за счет увеличения валового сбора в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 340,3 тыс. тонн или на 26,1%, импорт уменьшился на 102,3 тыс. тонн, в расходах появилась статья расходы на экспорт, республика экспортировала пшеницу в Грузию, что положительно повлияло на экспортно-импортное сальдо. Основная доля в общих запасах пшеницы в 2008 году приходится на производство продуктов питания 53,2% (производство муки, спирта, пива и др. продуктов), 1,1% расходуется на производство других продуктов (крахмал, смешанный корм и др.), 5,3% расходуется на семена, 11,4% расходуется на фураж и 6,1% общих запасов пшеницы составляют потери. Экономное использование продукта способствует увеличению общих запасов пшеницы и уменьшению ее импорта. Так, к примеру из объема использованной пшеницы на производственные нужды расходы на семена в 2007 году составили 132,6 тыс. тонн, в 2008 году соответственно – 178,8 тыс. тонн, увеличение использования пшеницы под семена связано с увеличением посевной площади под озимую и яровую пшеницу на 115,4 тыс. га с 488,6 тыс. га (2007) по 604,0 тыс. га (2008), т.е. на каждый гектар увеличения посевной площади в 2007 году приходилось 3,685 тонн семян (132,6:488,6), в 2008 году – 3,378 тонн семян (178,8:488,6). Для сравнения отметим, что нормой высева на 1 га в других странах с такой же почвой составляет от 150 до 500 кг.

Из-за недостаточности проведения мелиоративных работ и неподготовленности земли семена на высеv расходуvтся в 10 раз больше нормы высева. На плодородных землях, где увлажненная почва расход семян больше, так как семена высеваются плотно, на засушливых землях, где в почве недостаточное количество влаги семена высеваются редко. В Азербайджане почвы относятся к умеренно увлажненным и засушливым категориям, поэтому расход семян на высеv не должен превышать норму высева в засушливых почвах. Экономное использование пшеницы под семена является одним из источников увеличения товарности производства пшеницы. Увеличение расхода пшеницы под фураж на 0,5 тыс. тонн (387,8-387,3) за период 2007-2008 годы связано с увеличением поголовья крупного рогатого скота на 66,8 тыс. голов и 1993,4 тыс. птиц. Такая статистика свидетельствует о рациональном использовании пшеницы, расходуемой на корм скоту и птице. Однако, как свидетельствуют статистические данные приведенной таблицы, потери по пшенице в 2008 году составили 206,4 тыс. тонн, это больше, чем израсходовано на семена, также являются резервом увеличения объема реализации пшеницы.

Из общих запасов картофеля в 2007 году реализовано 39,5% (747,69:1892,66) на внутреннем рынке и экспортировано 3,4% (62,98:1892,66), в 2008 году соответственно - на внутреннем рынке 37,5%, экспортировано – 4,7%. По уровню товарности картофеля наблюдается некоторый спад, так, в 2007 году уровень товарности составил 42,9%, в 2008 году соответственно – 42,1%. Основным источником по повышению уровня товарности является сокращение потерь. Потери продукции в общем объеме запасов картофеля в 2007 году составили 4,7% (88,6:1892,6), в 2008 году увеличились до 5,2% (95,4:1892,6), от валового сбора урожая потери составили в 2007 году 8,6%, в 2008 году – 8,9%. Сокращение потерь картофеля является резервом увеличения объема реализации и улучшения финансового состояния производителей.

По овощам из общего объема запасов в 2007 году реализовано 76,9% (1129,93:1470,89), из них на внутреннем рынке – 73,2%, на внешнем – 3,7%, в 2008 году реализовано 75,2%, из них на внутреннем рынке – 69,6% (1000,95:1439,68), на внешнем – 5,6% (80,48:1439,68). Потери продукции в общем объеме запасов в 2007 году составили 5,4% (78,15:1470,8), в 2008 году – 5,9% (83,98:1439,7), потери овощей от валового сбора в 2007 году составили 6,4% (78,15:1227,3), в 2008 году – 6,9% (83,98:1228,31). Сокращение потерь способствовало бы увеличению объема реализации и использованию на производственные нужды. По сахарной свекле потери незначительные, однако, из валового сбора

в 2008 году 64% составляет экспорт в сыром виде, и 36% реализация на внутреннем рынке. Такая ситуация приводит к тому, что экспортируемая сахарная свекла ввозится в республику уже в виде готовой продукции - сахара, сахарного песка, кондитерских изделий. Сложившаяся ситуация не стимулирует производителей наращивать производство, это наблюдается и в таблице 2.2.1. изменение по валовому сбору продукции составило -26,82 тыс. тонн, общие запасы сахарной свеклы также уменьшились и составили -92,0 тыс. тонн. По плодам и ягодам наблюдается положительная динамика по валовому сбору, экспорту, и отрицательная динамика по реализации на внутреннем рынке, потери незначительные, связанные в основном с транспортировкой продуктов. Уменьшение объема реализации на внутреннем рынке приводит к уменьшению предложения, а это в свою очередь, может привести к возрастанию цен реализации на плоды и ягоды.

Таблица 4.3.2. Анализ использования основных видов продукции животноводства (тыс. тонн).

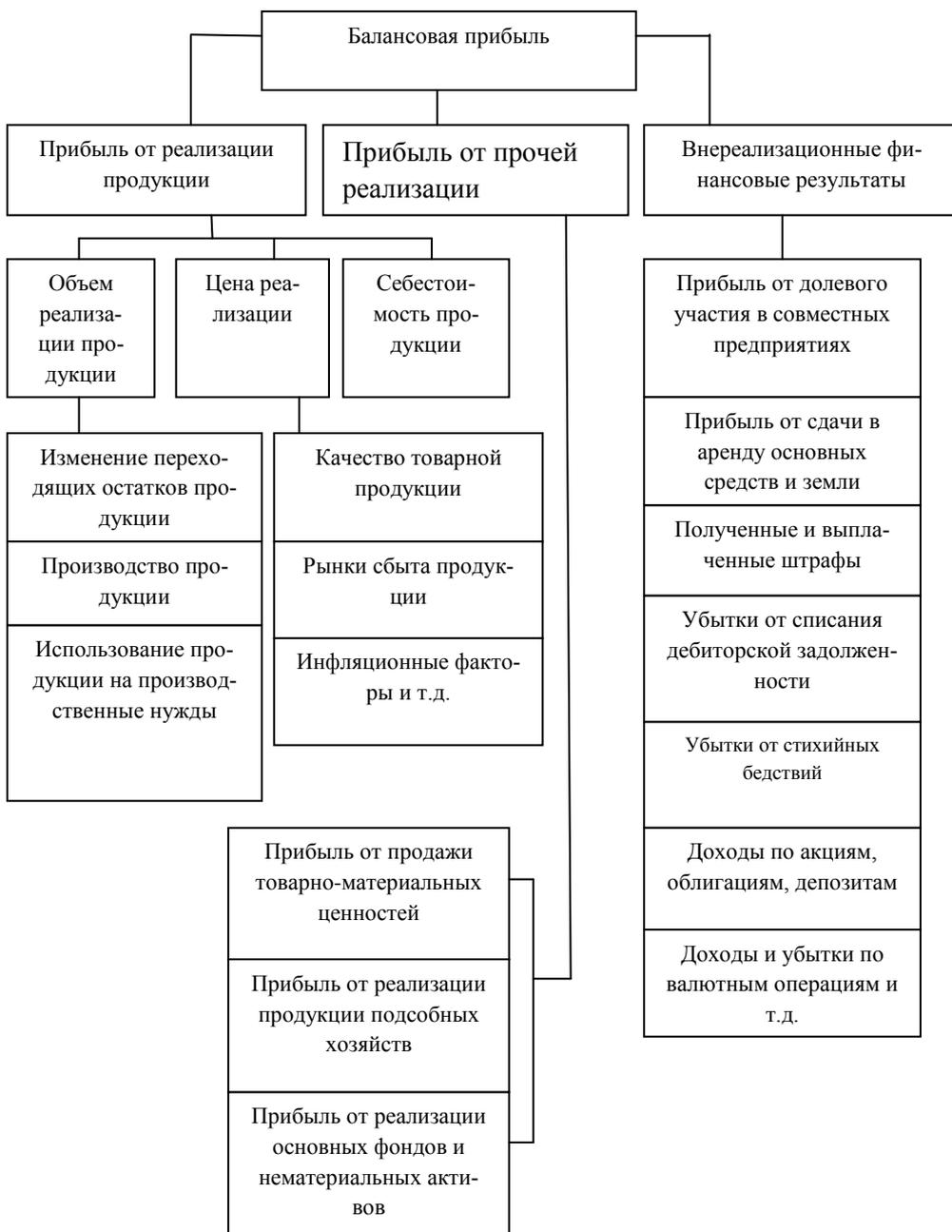
	Наличие на начало года	Производство	Импорт	Итого запасов	Израсходовано продукции			Остаток на конец года
					Использовано на производстве и реализовано	Экспортировано	Потери	
Скот и птица								
2007	13,8	170,6	30,9	215,3	202,2	1,2	2,9	9,0
2008	9,1	175,6	29,5	214,1	200,4	1,6	3,4	8,6
изменение	-4,7	+5,0	-1,4	-1,2	-1,8	+0,4	+0,5	-0,4
Молоко и молочные изделия								
2007	223,4	1341,3	208,1	1772,7	1516,7	4,6	49,1	202,3
2008	202,3	1381,6	182,8	1766,7	1561,2	0,7	37,6	167,2
изменение	-21,0	+40,3	-25,3	-6,0	+44,5	-3,9	-11,5	-35,1
Яйца, тыс. штук								
2007	21,4	870,9	19,5	911,9	893,1	1,0	3,5	14,3
2008	14,3	1008,6	168,4	1191,5	1153,5	4,3	7,5	26,2
изменение	-7,0	+1377	+148,9	+279,6	+260,4	+3,3	+4,0	+11,9

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Анализируя производство продукции животноводства в соответствии с данными таблицы 4.3.2., отметим, что в соответствии с табли-

цей продукция животноводства в основном используется в производстве и реализуется на рынке, причем используется продукции больше, чем производится в хозяйствах за счет импортируемой продукции.

4.3.2. Блок – схема факторного анализа прибыли.



Экспорт значительно отстает от импорта, по всем видам продукции животноводства имеются потери, сокращение которых способствует увеличению объема производства и реализации на рынке. Финансовое состояние производителей зависит от размера получаемой балансовой прибыли, в объем которой включаются все виды прибыли, получаемые от хозяйственной деятельности. Об эффективности производства можно судить по прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции.

Балансовая прибыль включает финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций (блок-схема 4.3.2.)

Приведем данные по показателям эффективности производства в целом по сельскому хозяйству республики.

Таблица 4.3.3. Показатели эффективности производства продукции сельского хозяйства.

	2005	2006	2007	2008	Относительное изменение к 2005 году, %
Балансовая прибыль, тыс. манат	5892	6235	20000	27032	увеличилась в 4,6 раза
Рентабельность по финансово-хозяйственной деятельности, %	9,1	8,5	14,9	15,8	увеличилась на 5,9%
Прибыль, полученная от реализации с/х продукции, тыс. ман.	5872	6104	18832	25756	увеличилась в 4,4 раза
Из них: - в отраслях растениеводства	2769	1864	3368	6775	увеличился в 2,4 раза
- в отраслях животноводства	3117	4147	15172	18571	увеличился в 6 раз
Рентабельность от продажи с/х продукции, в %	9,0	8,4	14,0	15,0	увеличилась на 6%
В том числе: - от продажи продукции растениеводства	41,5	22,7	28,7	31,0	уменьшилась на 10,5%
- от продажи продукции животноводства	5,4	6,6	12,9	13,4	увеличилась на 8%

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Как следует из схемы прибыль от реализации зависит от объема реализации, последний, в свою очередь, зависит от объема производства, наличия запасов продукции, использования на производственные нужды, соотношение должно быть такое, чтобы обеспечивать предприятие расширенным воспроизводством. От объема получаемой прибыли зависит эффективность производства, которая выражается в показателе рентабельности от реализации продукции.

При расширенном воспроизводстве показатель рентабельности тенденциозно повышается. Приведем данные по эффективности производства в целом по сельскому хозяйству и по отраслям. В соответствии с таблицей 4.3.3. основная доля балансовой прибыли составляет прибыль, полученная от реализации с/х продукции, однако за четыре исследуемых года наблюдается более интенсивный рост балансовой прибыли, которая включает все виды прибылей, показанных на блок – схеме факторного анализа. Причем прибыль, полученная от реализации продукции растениеводства за исследуемый период увеличилась в 2,4 раза, от реализации продукции животноводства в 6 раз. Такая статистика свидетельствует о том, что темп роста прибыли от реализации продукции на предприятиях, специализирующихся на производстве продукции животноводства опережает темп роста прибыли от реализации продукции растениеводства. О снижении эффективности производства продукции растениеводства свидетельствует также показатель уровня рентабельности, который уменьшился на 10,5%, рентабельность по продукции животноводства в 2000 году была отрицательной и составляла -23,2%, отрицательное значение рентабельности от продажи наблюдается вплоть до 2004 года, значение рентабельности тогда составила 1,7%, с 2005 по 2008 годы рентабельность увеличилась всего на 8%.

Исследования показателя рентабельности от продажи с/х продукции показали, что в Азербайджане показатель рентабельности от продажи продукции растениеводства и животноводства значительно отстает от этого показателя даже в странах СНГ, не говоря уже о развитых странах (к примеру, в России этот показатель составляет 40-50%). Причинами снижения рентабельности могут быть снижение прибыли, которая может произойти из-за повышения себестоимости производства, или снижения цены реализации. Для выяснения причин сложившейся ситуации необходимо обратиться к анализу динамики цен реализации на продукцию растениеводства и животноводства, а также анализировать структуру производственных затрат, составляющих себестоимость производства. Исследуем более детально динамику индексов цен по основным видам продукции по растениеводству и животноводству в отдельности. Из таблицы 2.2.4. следует, что индексы про-

дажных цен на продукцию растениеводства, в основном, тенденциозно возрастают, об этом свидетельствует темп роста индекса цен за четыре года.

Таблица 4.3.4. Индексы цен реализации на продукцию растениеводства (в сравнении с прошлым годом, %).

Продукция растениеводства	2000	2005	Темп роста к 2000г	2006	2007	2008	Темп роста к 2005г.
Зерновые	104	96	92,3	106	135	146	152,1
Хлопок	91	101	111,0	106	100	105	104,0
Табак	94	133	141,5	68	47	269	в 2 р.
Картофель	89	61	68,6	237	150	94	154
Овощи	112	71	63,4	200	143	120	169
Бахчевые	93	83	89,3	126	93	178	в 2,1 р.
Фрукты и ягоды	194	240	123,8	84	152	126	52,5
Виноград	106	133	125,5	104	104	108	81,2
Чайный лист	123	117	95,2	103	118	135	115,4

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Анализируя статистические данные, приведенные в таблице 4.3.4., отметим, что динамика роста индексов цен положительна почти по всем приведенным видам продукции растениеводства, кроме фруктов и ягод, винограда здесь наблюдается некоторое снижение цен, начиная с 2005 года. Характеризуя таблицу, можно отметить, что 2008 год является по темпам роста цен самым высоким. Такому повышению цен на продукцию растениеводства способствовало решение Тарифного Совета о повышении цен на электроэнергию в 3 раза. За последние годы фермерские хозяйства, сельчане дважды столкнулись с ростом цен на энергоносители. В первый раз – в начале 2006 года, когда были повышены розничные цены на дизельное топливо, осветительный керосин, бытовое печное топливо и т.д, и второй раз – с начала 2007 года, когда цена на автомобильный бензин марки А-95 увеличился до 60 гяпик, а стоимость 1 кВт/ч электроэнергии увеличилась до 6 гяпик. Таким образом, происходит увеличение расходов хозяйств сразу по двум направлениям - в области выращивания и производства сельхозпродукции и далее - в доставке этой продукции до пункта назначения, что,

безусловно, приводит к подорожанию себестоимости производства сельскохозяйственной продукции, а со стороны сельхозпроизводителей утрата стимулов к производству.

Таблица 4.3.5. Индексы цен реализации на продукцию животноводства (в сравнении с прошлым годом, %).

Продукция животноводства	2000	2005	Темп роста к 2000 г	2006	2007	2008	Темп роста к 2005 г
Крупный рогатый скот	108	133	123,2	117	115	123	92,5
Овцы и козы	107	138	129,0	134	100	134	97,1
Птица	99	123	124,3	174	88	127	103,3
Молоко	106	104	98,2	112	103	143	137,5
Яйца	94	115	122,4	113	134	100	87,0
Шерсть	109	171	156,9	126	119	140	81,9

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Из таблицы следует, что до 2005 года цены по основным видам продукции животноводства, кроме молока повышаются. Темп роста цен в 2008 году по сравнению с 2005 годом цены на птицу, молоко повысились, на остальные виды продукции наблюдается понижение цен. В условиях рыночного ценообразования цены изменяются соответственно изменению производственных затрат или изменению на рынке спроса и предложения.

Сложившаяся практика свидетельствует о том, что рост уровня цен почти на все виды продукции растениеводства и отдельные виды животноводства можно отнести его к разряду умеренной инфляции (больше 10% в год), рентабельность же от продажи продукции растениеводства уменьшается. Следовательно, необходимо исследовать динамику себестоимости продукции как основу цены. С целью исследования и выявления причин нестабильной динамики цен исследуем динамику себестоимости и ее структуру всего по сельскому хозяйству и по его отраслям. Сравнение динамик роста цен и производственной себестоимости даст возможность выявить причины снижения рентабельности реализуемой с/х продукции. Динамика себестоимости производства продукции растениеводства свидетельствует о том, темп

роста на все виды продукции растениеводства, кроме табака, увеличился, причем динамика изменения цен не стабильна.

Таблица 4.3.6. Соотношение себестоимости производства и цены реализации 1 центнера продукции растениеводства (в манатах).

Продукция растениеводства	2000 год			2005 год			2008 год			Темп роста 2008 к 2000гг	
	с/б	цена	Рентабельность	с/б	цена	Рентабельность	с/б	цена	рентабельность	с/б	цена
Зерновые	8,88	10,1	7,9	8,05	12,1	35,5	12,84	25,4	36,3	144,6	в 2,5р.
Хлопок	26,14	17,0	-30,7	21,64	28,0	26,3	31,37	30,9	0,45	120,0	181,8
Табак	53,79	46,2	-2,9	31,65	94,3	37,3	48,87	80,0	25,3	90,9	173,2
Картофель	13,27	14,7	-31,4	11,06	11,6	25,4	20,34	38,6	67,8	153,3	в 2,6р.
Овощи	7,82	6,3	-9,1	4,7	5,7	20,3	7,94	19,5	36,0	101,6	в 3р.
Бахчевые	3,33	4,6	14,3	5,8	7,4	19,6	8,33	15,4	32,3	в2,5р.	в 3,3р.
Фрукты	5,57	13,5	4,0	6,81	23,2	20,0	13,81	37,4	47,6	в2,4р.	в 2,7р.
Виноград	12,81	18,5	-12,6	10,54	34,2	в1,8р	21,56	39,9	30,7	168,3	в 2,2р.
Чайный лист	26,03	10,4	8,0	25,55	26,9	5,5	43,64	44,3	-1,8	167,7	в 4,2р.

Источник: Статистический сборник «Сельское хозяйство Азербайджана», 2009г.

Так, себестоимость 1 центнера зерновых за восемь лет увеличилась всего на 44,6% или на 3,96 маната, цены на зерновые увеличились в 2,5 раза или на 15,3 маната, в 2005 году цены резко повысились, соответственно рентабельность в 2000 году если была отрицательной, то в 2005 году повысилась до 35,5%, в 2008 году и цены и рентабельность повысились, себестоимость хлопка увеличилась на 20%, цены повысились на 81%, рентабельность же в 2008 году составила всего 0,45%, по табаку наблюдаем обратную картину, т.е. себестоимость за восемь исследуемых лет уменьшилась на 9,1%, цены увеличились на 73,2% рентабельность если в 2000 году была отрицательной, то в 2008 году повысилась до 25,3%, цены на картофель увеличились в 2,6 раза, на овощи и бахчевые более 3 раз, на чайный лист на 4,2 раза, хотя темпы

роста себестоимости производства названных культур значительно отстают, соответственно рентабельность повышается соответственно ценам.

Причина такой не равномерной динамики себестоимости, цен реализации и рентабельности, по-нашему мнению, заключается в способах реализации этой продукции посредническими организациями или на рынок непосредственно населению. Так, например, зерновую продукцию производят почти все районы Азербайджана и все виды хозяйств, которые реализуют свою продукцию посредническими организациями, специализирующимся на реализации зерновых, а такие зерновые как пшеница хозяйства могут реализовать как оптом, так и в розницу, т.е. через магазины, а также перерабатывающим предприятиям, т.е. проблемы у производителя с реализацией зерновых не возникает потому, что объем предложения зерновых отстает от объема спроса на рынке. По хлопку-сырцу себестоимость 1 центнера в 2008 году по сравнению с 2007 годом увеличилась на 22,2%, цены увеличились за тот же период на 5%. Хлопок-сырец производят не так много хозяйств, располагающих в основном в Биласуваре, Барде, Геранбое, Саатлы, имеется ограниченное количество посреднических организаций по покупке хлопка у хозяйств, поэтому посредники диктуют цену, по которой им выгодно приобретать продукцию, именно поэтому за восемь лет нет такого опережения рентабельности как по другим культурам, что не стимулирует производителя на увеличение объемов производства.

Для анализа приведем таблицу данных о ценах реализации сельскохозяйственных предприятий посредническими организациями. Из таблицы следует, что хозяйства, возделываемые зерновые реализовывают как заготовительным организациям, на рынок через собственные магазины, так и прочим организациям. Хлопок и табак реализовывают только заготовительным организациям, которые диктуют свои условия реализации. Картофель реализовывают в основном на рынке непосредственно населению, поэтому цены устанавливаются в зависимости от объема спроса и предложения. Овощи реализовываются по различным каналам, поэтому проблем с реализацией, как правило, не возникает, а потому и рыночные цены складываются в зависимости от рыночных ценообразующих факторов. Таким образом, повышение себестоимости не является причиной повышения уровня цены и уменьшения рентабельности от продажи с/х продукции. Следовательно, причина повышения цен заключается в другом, а именно, в монополизации посреднических и сбытовых организаций, которые искусственным образом увеличивая цену реализации, получают прибыль, которая могла бы

пойти на расширение воспроизводства сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств.

Таблица 4.3.7. Динамика цен реализации продукции растениеводства сельскохозяйственными предприятиями (манат за тонну)

	Продано		
	Заготовительным организациям и потребкооперации	На рынке через собственные магазины, систему обпита	Прочим организациям
Годы			
2005	177	120	136
2006	144	127	142
2007	306	171	209
2008	355	253	248
Индекс цен	в 2 раза	в 2,1 раза	182,4
Хлопок			
2005	280	-	200
2006	298	-	200
2007	296	-	-
2008	309	-	317
Индекс цен	110,4	-	158,5
Табак			
2005	598	-	1021
2006	500	-	640
2007	-	-	298
2008	800	-	-
Индекс цен	133,8	-	-
Картофель			
2005	-	115	201
2006	-	275	211
2007	-	411	-
2008	-	386	-
Индекс цен	-	335,7	-
Овоши			
2005	37	110	203
2006	49	163	210
2007	46	192	284
2008	75	219	-
Индекс цен	202,7	199,1	-
Плоды и ягоды			
2005	50	121	130
2006	174	205	104
2007	200	305	161
2008	186	402	118
Индекс цен	37,2	332,3	90,8
Виноград			
2005	338	400	-

2006	316	472	-
2007	344	513	-
2008	349	627	-
Индекс цен	103,3	156,8	-

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Как видно из приведенной таблицы, цены реализации зерновой продукции заготовительным организациям в 2008 году по сравнению с 2005 годом увеличились в 2 раза, реализованные на рынке через магазины цены увеличились за тот же период в 2,1 раза, реализованные через прочие организации цены увеличились в 1,8 раза. Цены реализации на хлопок, реализованный заготовительными организациями увеличились за четыре года на 10,4%, цены на табак, реализованного заготовительным организациям в 2008 году по сравнению с 2005 годом увеличились на 33,8%. Цены на бахчевые продукты определялись рынком и стабильно росли в соответствии с ростом себестоимости, темп роста цен в 2008 году составил 79% (154:86), темп роста себестоимости составил 33,3% (8,33:6,25). Из сравнительного анализа следует, что уровень цен на с/х продукцию зависит не только от рыночных ценообразующих факторов, но и от ценовой политики посреднических организаций, диктующих свои условия реализации, не выгодные фермерским хозяйствам. Если прибыль останется у самих производителей, то это положительно скажется и на объеме производства и на финансовых результатах производственной деятельности. Чтобы прибыль направить по назначению, по-нашему мнению, государство должно регулировать процессом распределения произведенной продукции на внутреннем и внешнем рынке. Ведь по ценам, по которым реализуется произведенная продукция посредническим организациям, может быть успешно реализована и на внешнем рынке с помощью государства.

Таблица 4.3.8. Себестоимость производства 1 центнера продукции животноводства (в манатах).

Продукция животноводства	2000 год			2005 год			2008 год			2000 к 2008г
	с/б	цена	рента бельн	с/б	цена	рента бельн	с/б	цена	рента бельн	
Привес скота в том числе:										
Крупный рогатый	155,27	81,6*	-33,9	112,84	150,5	1,5	184,0	249,7	20,1	118,5

скот										
Овцы и козы	91,96		-14,0	98,21		33,5	168,0		38,0	182,7
Свиньи	219,12		-64,6	110,16		-4,9	200,55		4,7	91,6
Птицы	150,69		-13,7	127,13		1,9	134,35		13,7	89,2
Молоко	21,12	21,8	-12,4	18,03	23,3	17,6	22,84	37,0	20,3	108,2
Яйца (1000)	51,14	35	-24,3	41,93	47	15,6	70,09	71	7,1	137,1
Шерсть	54,71	32,7	-28,4	49,62	80,7	26,4	73,8	168,6	51,2	134,9

*- цена скота и птицы в живом весе рассчитана в среднем вместе.
 Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Исследуем зависимость динамики себестоимости и цен реализации на продукцию животноводства. Данные таблицы 4.3.6. свидетельствуют о том, что себестоимость 1 центнера основных видов продукции животноводства тенденциозно повышается. Однако, темп роста цен реализации превышает темп роста себестоимости производства, рентабельность повышается соответственно цене. Так, если рентабельность по КРС в 2000 году имела отрицательное значение, то начиная к 2008 году превысила 20%-ный уровень, та же ситуация и с овцами, козами, рентабельность которой с отрицательного значения за восемь лет достигла уровня 38%. В условиях рыночного ценообразования, когда в принципе нет какого-либо контроля со стороны государства такие резкие скачки в ценах объясняются резкими колебаниями в спросе и предложении продукции на рынке, в составе которых включены и объемы импортируемой в республику продукции животноводства. Кроме этого, на динамику цен влияют также и посреднические организации. Фермерские хозяйства продают свою продукцию заготовительным организациям, организациям по потребкооперации, рынку через специальные магазины, а также внутрихозяйственным общественно-бытовым системы реализации, которые продают эту продукцию уже по другим повышенным ценам. Таким образом, цены повышаются даже тогда, когда объективных оснований, связанных с повышением себестоимости, для этого нет. Следовательно, на повышение цен реализации на продукцию животноводства также оказывают ценовые политики посреднических организаций. Так, например, в 2008 году если себестоимость мяса крупного рогатого скота составляла 184 маната за центнер, цена реализации фермерских хозяйств составила 249,7 маната, розничная цена мяса – 6 манат за 1кг, себестоимость молока составила 22,84 маната, цена реализации 37 манат, розничная цена 1 л молока составила 2 маната, по другим видам продукции наблюдается та же практика. Анализ себестоимости продукции животноводства свиде-

тельствует о не соответствии динамики производственных затрат и цен на продукцию животноводства, т.е. при снижении цен снижение затрат не наблюдается и наоборот, повышение цен не происходит по причине повышения затрат. Следовательно, необходимо обратить внимание на объем производства и реализации продукции на рынке. Таким образом, анализ показывает, что основной причиной повышения цен на с/х продукцию является стихийное формирование цен, которое приводит к формированию не объективных рыночных цен на рынке сельскохозяйственной продукции.

Обратимся к анализу производственных расходов, чтобы выяснить причины не стабильной динамики себестоимости. Анализ себестоимости производства показал, что по одним видам продукции наблюдается повышение, по другим видам продукции растениеводства наблюдается уменьшение себестоимости производства.

Таблица 4.3.8. Цены реализации на продукцию животноводства посредническим организациям (манат за тонну)

Годы	Продано		
	Заготовительным организациям и потребко-операции	Через собственные магазины, систему оплита	Прочим организациям
Скот и птица в живом весе			
2005	1251	1520	1213
2006	-	1677	1790
2007	1569	1764	1668
2008	1581	2494	2525
Индекс цен	126,4	164,1	в 2 раза
Молоко и молочные изделия			
2005	200	234	206
2006	-	243	150
2007	-	276	284
2008	297	370	386
Индекс цен	148,5	158,2	187,4
Яйца (тыс. штук)			
2005	68	46	71
2006	54	53	-
2007	-	71	-
2008	78	71	40
Индекс цен	114,7	154,4	56,4

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

Известно, уменьшение себестоимости продукции достигается или за счет увеличения выработки, производительности или уменьшения затрат на единицу продукции за счет уменьшения цен на сырье и

материалы. Чтобы выяснить это приведем динамику структуры производственных расходов и материальных затрат на продукцию с/х. Повышению уровня производственных и материальных затрат на продукцию животноводства, как и на продукцию растениеводства, способствовало повышение цен на топливо и электроэнергию. Следствием повышения цен на нефтепродукты в 2006 году стало то, что по итогам 2006 года, согласно данным Госкомстата Азербайджанской Республики, удельный вес сельскохозяйственного производства в ВВП страны по сравнению с предыдущим годом снизился на 2 процента и составил 7,1 процент. То есть, несмотря на увеличение ВВП Азербайджана в целом на 35 процентов, удельный вес сельскохозяйственной продукции существенно снизился, что являлось тревожным сигналом. Причиной тому явилось сокращение размеров производства сельхозпродукции вследствие намеренного уменьшения посевных площадей и плантаций со стороны сельских производителей. Как следует из таблицы 2.2.9. из общих производственных расходов наибольший удельный вес занимают материальные расходы – в среднем по сельскому хозяйству 50%, расходы по заработной плате – 30%, амортизация и прочие расходы занимают около 20%.

Таблица 4.3.9. Структура производственных расходов на продукцию сельского хозяйства, %.

	Всего расходов	В том числе:				
		Начисленная зарплата	Материальные расходы	Амортизация осн. фондов	Отчисления на соц.страх	Прочие расходы
Сельское хозяйство						
2000	100	19,3	56,7	7,1	0,3	16,6
2001	100	25,1	59	8,4	0,1	7,4
2002	100	26,9	56,7	11,8	0,1	4,5
2003	100	24,9	56	11,2	0,3	7,6
2004	100	27,7	55,8	10,5	0,1	5,9
2005	100	29,5	59,1	9,3	0,3	1,8
2006	100	27,4	53,7	8,9	0,3	9,7
2007	100	31,7	51,1	4,9	0,3	12,0
2008	100	30,2	49,3	4,1	0,2	16,2
2000 к 2008		157	87	58	67	98
Растениеводство						
2000	100	19,8	64,9	7,8	0,3	7,2
2001	100	25,3	58,7	8,8	0,1	7,1
2002	100	27,6	54,6	13,5	0,2	4,1
2003	100	22,8	55,8	13,4	0,1	7,9
2004	100	25,8	57,2	11,8	0,1	5,1

2005	100	27,7	61,4	10,5	0,3	0,1
2006	100	25,4	57,3	9,6	0,3	7,4
2007	100	29,3	57,1	5,6	0,1	7,9
2008	100	29,0	48,9	4,7	0,1	17,3
2000 к 2008		147	76	61	34	в 2,4 р
Животноводство						
2000	100	23,2	54,1	7,2	0,6	14,9
2001	100	26,4	64,7	8,3	-	0,6
2002	100	26,3	64,4	9,0	-	0,3
2003	100	31,9	60,0	4,9	0,9	2,3
2004	100	35,4	57,4	7,0	-	0,2
2005	100	34,5	53,2	5,7	0,4	6,2
2006	100	34,1	48,3	8,6	0,2	8,8
2007	100	39,5	53,6	4,3	0,9	1,7
2008	100	38,4	55,8	4,3	0,5	1,0
2000 к 2008		166	104	60	84	7

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

В растениеводстве в 2008 году в структуре себестоимости материальные расходы составили 48,9%, расходы по начисленной зарплате – 29%, расходы по амортизации на основные фонды и прочие расходы 22%. В животноводстве в структуре себестоимости в 2008 году наибольший удельный вес занимают материальные расходы – 55,8%, расходы по заработной плате – 38,4%, расходы на амортизацию основных фондов сравнительно низкие – 4,3%, остальные расходы приходятся на прочие. Поэтому проанализируем структуру материальных расходов в динамике.

Таблица 4.3.10. Структура материальных затрат на производство продукции сельского хозяйства, %.

Годы	Ма-тер. затраты, всего	В том числе:								
		семена и посад. материал	корма	проч. прод. с/х	минер. удобрения	нефте продукты	эл/э	топливо	запасн. части и строймат.	оплата услуг, выполн. др. орган.
2000	100	14,3	19,3	0,1	3,9	12,7	30,5	1,9	6,4	10,9
2001	100	16,0	22,3	0,1	4,1	18,6	4,8	1,3	8,5	24,3
2002	100	15,2	22,4	0,2	6,3	18,9	4,0	1,0	9,5	22,5
2003	100	23,2	19,5	0,2	6,3	14,3	1,2	2,7	7,5	25,1
2004	100	24,6	18,5	0,2	8,2	14,3	1,2	1,6	6,8	24,6
2005	100	24,9	19,5	0,2	8,7	12,3	0,7	2,5	5,4	25,8
2006	100	24,2	17,5	0,4	8,7	12,7	0,5	3,5	3,7	28,8
2007	100	23,6	16,8	0,1	17,1	11,0	1,4	3,7	4,5	21,8
2008	100	27,7	15,1	0,1	9,5	12,1	1,1	2,0	5,4	27,0

2008 к 2000		193,7	78,4	100	в 2,4 р.	95,3	3,6	105,3	84,4	в 2,5 р.
-------------------	--	-------	------	-----	----------	------	-----	-------	------	----------

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2009г

В структуре материальных расходов наибольший удельный вес занимает в отраслях растениеводства расходы по семенам и посадочному материалу, расходы по минеральным удобрениям, расходы по нефтепродуктам, расходам по оплате ремонтных услуг, выполненные другими организациями. Причем наибольший темп роста наблюдается в расходах по приобретению минеральных удобрений для обогащения посевных земель в 2,4 раза, расходам по оплате ремонтных услуг организациям I сферы АПК, расходы по ремонту сельскохозяйственной техники увеличились в 2,5 раза. Увеличение расходов на ремонтные работы может быть свидетельством того, что используемый парк сельскохозяйственной техники, который приобретается в аренду по лизинговым условиям использования, устаревший, требующий постоянных расходов для устранения поломок и неисправностей. В связи с этим в структуре производственных расходов удельный вес амортизации основных фондов в растениеводстве увеличился с 2000 по 2006 годы на 1,8% (9,6-7,8), в животноводстве соответственно – на 1,4% (8,6-7,2), в то время как удельный вес расходов по начисленной заработной плате увеличился в растениеводстве на 15,6% (25,4 -19,8), в животноводстве соответственно – на 10,9% (34,1-23,2). В 2008 году удельный вес расходов в себестоимости продукции по амортизации и материальным расходам уменьшаются, удельный вес заработной платы увеличивается до 29% в растениеводстве, и 38,4% в животноводстве. Такая динамика составляющих себестоимости производства единицы продукции свидетельствует о том, что в расширении производства предпочтение отдается использованию ручного труда.

Особое влияние на формирование конкуренции в сельском хозяйстве оказывает взаимоотношения между хозяйствами-производителями сельскохозяйственной продукции и предприятиями переработки. Конкуренция между ними проявляется на рынке сбыта продукции, в установлении цены на продукцию сельского хозяйства, которая для перерабатывающего предприятия является сырьем. Судить об этом можно по величине доли цены реализации сельскохозяйственных предприятий в розничной цене продукта. По всем видам сельскохозяйственной продукции, доля цены продаж в розничной цене не превышает 40%. Такой уровень цен на сельскохозяйственную продукцию не позволяет сельскохозяйственным предприятиям окупать затраты на ее

производство, и они вынуждены его сокращать, особенно производство продукции животноводства. Такие условия не способствуют повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, так как они негативно сказываются на развитии производства.

Таким образом, на основе анализа статистических данных можно заключить, что на удорожание себестоимости производства сельскохозяйственной продукции влияют факторы, не зависящие от самих фермеров, т.е. от цен на сырье и материалы, используемые в производстве, от цен на основные средства производства, покупаемые у промышленных предприятий и организаций, на ремонтные услуги устаревшей сельскохозяйственной механизации и техники и за не имения у фермерских хозяйств соответствующей материально-технической базы. Необходимо отметить, что механизация и техника, используемая в растениеводстве и животноводстве, как правило, не являются собственностью фермерских хозяйств, а арендуются у лизинговых компаний, которые диктуют цены аренды и ремонтных услуг. С целью стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию необходим действенный механизм регулирования цен на сырье и сельскохозяйственную механизацию.

Следовательно, на не стабильную динамику цен на сельскохозяйственную продукцию повлияла реализация продукции через посредническо-сбытовые организации, которые диктуют свои условия реализации, иными словами, закупают у фермеров по низким ценам, а продают по высоким ценам, приплюсовывая к ценам фермеров производителей издержки обращения и свою прибыль, тем самым повышают уровень цен. Повышение себестоимости продукции из-за роста цен на сырье и материалы, а также цен на использование сельскохозяйственной механизации также способствует повышению цен реализации.

В работе по созданию механизма государственного регулирования цен, по нашему мнению, необходима комплексная система экономических мер прямого и косвенного воздействия, функционирующих на основе соответствующих правовых норм и организационных процедур, в том числе, организационно-экономический механизм государственного экономического регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию с использованием опционов на срочные контракты на поставку продукции будущего урожая.

Эффективный механизм государственного установления и поддержания цен должен включать комплекс разнообразных, взаимодополняющих средств, быть гибким и динамичным при использовании в меняющихся условиях. К числу его элементов можно отнести и государственные закупки сельскохозяйственной продукции при ее пере-

производстве, и товарные интервенции при недостатке с целью поддержания равновесия спроса и предложения и желаемого уровня цен. В некоторых случаях государства идут на введение прямого планирования производства, что приносит больший эффект. Это осуществляется путем подписания контрактов на ограничение посевов тех или иных культур, вывода земли из оборота, сдачу скота с соответствующей компенсацией производителям. В растениеводстве и животноводстве (молочном скотоводстве и частично в птицеводстве) вводят также прямое квотирование объемов производства. Что касается диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, необходимо постепенное преодоление этой тенденции как одного из главных условий развития отраслей сельского хозяйства. Научные исследования, мировая и отечественная практика свидетельствуют о решающем воздействии ценовой политики на эффективность работы всех товаропроизводителей агропромышленного комплекса. Оздоровление экономической и социальной обстановки в агропромышленном производстве в первую очередь зависит от создания и функционирования адекватного рыночного ценового соотношения, в основе которых находятся механизмы государственного регулирования и саморегулирования, обеспечивающих паритетность экономических отношений, эквивалентность товарно-денежного обмена между партнерами аграрного рынка, создание равных экономических условий товаропроизводителям независимо от форм собственности и хозяйствования. В связи с этим, предусматриваемые исследования по совершенствованию ценовых соотношений в региональном АПК являются актуальной проблемой. В переходный период к рыночной экономике проблема ценообразования, его регулирования и государственной финансовой поддержки АПК стоит на первом месте и является одной из наиболее острых, сложных и важных в аграрной науке. Вопросы построения и функционирования механизма ценообразования в аграрном производстве рассматриваются в экономической теории развитых стран в связи с особой значимостью в достижении высоких хозяйственных результатов. Они были и остаются приоритетными в научных разработках и их практической реализации.

Глава 5. Механизм защиты внутреннего аграрного рынка Азербайджана в современных условиях

5.1. Формы и способы защиты внутреннего аграрного рынка в развитых странах (мировой опыт)

В настоящее время основным содержанием аграрной политики большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5 – 2 раза превышают рыночную стоимость его продукции. Государственная поддержка сельского хозяйства и пищевой промышленности сыграла основную роль в резком увеличении производства продовольствия в странах, являющихся в настоящее время его крупнейшими экспортерами – в США, Канаде, странах ЕС.

Наиболее полно практикуемые в зарубежных странах меры государственной поддержки агропромышленного комплекса, сгруппированные по целевому признаку исследованы и обобщены Назаренко В. и Папцовым А., Шустойвой Е.В., Мезенцовым Е.С., из отечественных ученых исследователей сторонниками государственной поддержки через регулирование производства и цен на продукцию сельского хозяйства посвятили свои исследования Салахов С. В., Ибрагимов И. Г. И другие. В мировой практике существуют меры прямой и косвенной государственной поддержки. К мерам прямой государственной поддержки 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 косвенной государственной поддержки в аграрном секторе относятся: 1. Ценовое вмешательство на рынок продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот и тарифов, установления налогов на экспорт и импорт продовольствия. 2. Компенсация издержек сельхозпроизводителей по приобретению 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.

В структуре государственных субсидий зарубежных стран наибольший удельный вес занимают средства на поддержку цен. В современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в странах с развитой рыночной экономикой предусматривается активное государственное вмешательство в формирование и регулирование цен. Система государственного регулирования цен практически во всех странах с развитой рыночной экономикой одинакова и предусматривает: установление верхних и нижних пределов колебания цен и индикативной или условной цены, которую стремится поддерживать государство; скупку либо продажу нескоропортящейся продукции в целях товарной интервенции и поддержания желаемого уровня цен.

Политика аграрных цен и фермерских доходов в развитых странах предполагает, прежде всего, организацию слежения за динамикой ряда экономических показателей: издержки производства по группам специализированных хозяйств (страны ЕС) или по видам производства (США); паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; доходность ферм и отраслей производства.

В результате получается проработанная в деталях информационно-статистическая система данных, необходимая, во-первых, для регулярного воздействия на рыночные цены и, во-вторых, для влияния на производство, уровни доходов, накоплений, инвестиций.

В настоящее время в мире нет однозначного мнения относительно того, нужны ли сельскому хозяйству прямые субсидии. Споры между сторонниками и противниками субсидий становятся все ожесточеннее. Противники объясняют свою позицию тем, что субсидирование нарушает рыночное равновесие, мешает развитию честной и равноправной конкуренции, подрывает цены на продукцию, ведет к перепроизводству и, как следствие, – к разорению фермеров во многих странах. На наш взгляд, субсидирование сельского хозяйства в любом случае необходимо, хотя бы в силу специфичности производства, уровень субсидирования же должен зависеть от степени развития производства и материально-технической базы сельского хозяйства. Этому свидетельствует практика субсидирования в развитых странах. В США и странах ЕС государства весьма щедро субсидируют свой аграрный

сектор. Как показывает статистика, 85 процентов мирового субсидирования сельского хозяйства приходится на страны ЕС. В США бюджетная политика по сельскому хозяйству планируется на 7 лет вперед и прямая поддержка фермерам со стороны государства колеблется в сотни миллиардов долларов.

Один из важнейших показателей государственного регулирования сельского хозяйства в развитых странах – уровень бюджетной поддержки фермерских цен на произведенную продукцию. Этот показатель отражает отношение всех ценовых и внеценовых бюджетных дотаций на производство и реализацию (в том числе на экспорт) определенной сельскохозяйственной продукции к ее фермерской цене. Цена на продукцию сельского хозяйства регулируется государством посредством товарных интервенций, балансируя соотношение между спросом и предложением, а также посредством таможенной и налоговой политик государства. Начиная с 80-х гг., уровень бюджетной поддержки фермерских цен повысился в США с 14,7 до 35,8%, в том числе на растениеводческую продукцию – с 8,5 до 47, животноводческую – с 20 до 28,5%.

Субсидии в странах ЕС достигли 45–50% стоимости произведенной фермерами товарной продукции, в Японии и Финляндии – 70, в России – 3,5%, в Азербайджане – 2,4%. В США на развитие сельского хозяйства в расчете на единицу продукции вкладывается средств на 30% больше, чем в другие отрасли.

Помимо ценового механизма, общие для ЕС нормы организации и регулирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия включают контроль за предоставлением бюджетных дотаций (национальный аспект), а также общеевропейские меры, направленные на обеспечение доходов производителей, поддержание на определенном уровне розничных цен, что позволяет унифицировать условия конкуренции как в области производства, так и в области сбыта.

Основным стремлением наднациональных органов Союза является поиск средств и методов в сфере поддержки производителя, которые обеспечивали бы ему примерно равные позиции в каждой отдельной стране. В Евро Союзе национальные дотации предоставляются в рамках общеевропейской дотационной политики в соответствии с ее принципами. Всякая другая помощь, создающая условия наибольшего благоприятствования в рамках какой-либо отдельной страны, запрещена. К такого рода помощи относятся: ценовые вмешательства (надбавки к ценам), регулирование объемов производства, высокая компенсация за экспортную продукцию. Вместе с тем национальное правительство участвует в финансировании и проведении мероприятий по по-

вышению качества производимой продукции, обеспечению ветеринарного надзора, внедрению достижений научно-технического прогресса, охране окружающей среды, стимулированию производства в так называемых проблемных районах, обеспечении минимального уровня доходов мелким хозяйствам. Кроме того, бюджетная поддержка может предоставляться как государствами-членами ЕС, так и автономными образованиями (автономные районы Италии, департаменты и районы Франции, округа в Германии) или федеральными государствами (земли Германии), которые имеют свои бюджеты (поступления от налогов). Однако определено, что абсолютная сумма субсидий на инвестиции не должна превышать заданного объема. Таким образом, общеевропейская политика в аграрном секторе

направлена на четкую организацию рынков сбыта, поддержание фермерских доходов, помощь в реализации излишков продукции и решение ряда других проблем.

Национальная аграрная политика в странах ЕС является продолжением Единой аграрной политики, однако существуют различия в направлениях и методах финансирования сельского хозяйства. Например, на поддержку производства и рынков в дополнение к системе ЕС Дания расходует треть своего сельскохозяйственного бюджета, Великобритания и Ирландия – соответственно 15 и 20%. Почти все страны половину национальных сельскохозяйственных бюджетов расходуют на структурную политику (сюда входят модернизация и укрупнение ферм, улучшение земли и других сельскохозяйственных ресурсов, улучшение оперативной деятельности фермеров, сокращение производственных издержек и развитие неблагоприятных районов). По этим направлениям расходов наблюдаются значительные различия. Например, Великобритания направляет на программы модернизации почти треть своего сельскохозяйственного бюджета, а Нидерланды и Люксембург – менее 10%. В целом в странах ЕС на поддержку начинающих фермеров направляется в среднем 10% от аграрных бюджетов, в том числе во Франции – 25%, в Великобритании и Ирландии эта статья расходов незначительна. На бюджетные программы «Исследования и разработки» в среднем по ЕС направляется около 10%, а в Нидерландах – почти 30% бюджета.

Особого внимания заслуживает опыт США по субсидированию сельского хозяйства. Бюджетные расходы США на сельское хозяйство зависят от экономической ситуации – в кризисные годы их значение резко возрастает, в более стабильные периоды уровень государственного субсидирования заметно снижается. Так, в связи с кризисом 1980–1985 годов бюджетные расходы на сельское хозяйство в 1986 го-

ду составили 58,7 млрд. дол. или 5,9% от всего федерального бюджета. Конец 80-х годов был благоприятным для сельского хозяйства и уровень государственного субсидирования заметно снизился, составив в 1989 году 52 млрд. дол. Или 4,6% федерального бюджета. Бюджетные средства выделяются на финансирование следующих программ: сельскохозяйственные исследования; организация маркетинга и информации о рынках и ценах; кредитование; консервация и изъятие земель; поддержка цен, закупка, компенсационные платежи; поддержка фермерских снабженческих и сбытовых кооперативов, рыночные заказы; субсидирование продовольствия; экспортные субсидии; международная продовольственная помощь.

В структуре расходов федерального бюджета США, выделяемыми на сельское хозяйство, главными являются два направления:

1) программы стабилизации доходов (на них приходится около 60% бюджетных расходов по статье «Сельское хозяйство»);

2) программы сельскохозяйственных исследований и обслуживания науки.

Необходимо отметить, что наибольшую долю помощи (около 70% бюджетных средств) получают относительно крупные хозяйства, обеспечивающие высокую эффективность ведения производства, а фактически бюджетным финансированием охвачена одна треть американских ферм.

Однако, начиная с конца 80-х годов, аграрная политика США предусматривает снижение уровня воздействия на аграрный сектор. Правительство США отказалось от ряда программ и сократило объемы финансирования на их поддержку. Политика США в области сельского хозяйства, рассчитанная на 7 лет (1996–2002 гг.), предусматривала сокращение финансовой поддержки на 30%. 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. В странах ЕС государственные субсидии в доходах фермеров составляют 49%, в Финляндии — 71, Норвегии — 77, Швеции — 59, Японии — 66%. В 1996 году государственные дотации в расчете на 1 га земли в

США составили 69 долларов, в Канаде — 83, в странах ЕС — 943, в Швейцарии — 4214 долларов, в Азербайджане, начиная с 2008 года на каждый гектар посевных площадей, занятых под пшеницу государство выделяет по 40 долларов. Для сравнения покажем данные по финансовой помощи, оказываемой для развития сельского хозяйства в зарубежных странах.

Таблица 5.1.1. Объем финансовой поддержки сельского хозяйства в развитых странах, в % в ВВП

Страны	1986-1988 гг.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Австралия	0,8	0,4	0,3	0,3
Канада	1,7	0,8	0,8	0,8
ЕС	2,7	1,3	1,3	1,3
Исландия	5,1	2,0	1,6	1,6
Япония	2,3	1,4	1,4	1,4
Корея	9,1	4,8	4,6	4,5
Новая Зеландия	1,7	0,3	0,3	0,3
Норвегия	3,4	1,5	1,4	1,5
Швейцария	3,9	2,1	2,0	2,0
США	1,4	2,9	1,0	0,9

Источник: Лециловский П.В. и другие. Основы агробизнеса. Минск. БГЭУ. 2005г. 366с.

Таблица 5.1.2. Объем финансовой поддержки производителей в сельском хозяйстве в развитых странах, млн. долл.

Страны	1986-1988 гг.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Австралия	1321	1058	1063	1085
Канада	6082	4798	6051	5714
ЕС	101671	88926	94787	121371
Япония	48796	44162	47874	4837
Корея	12075	17575	17334	19849
Новая Зеландия	474	103	198	257
Норвегия	2812	2755	2995	2995
Швейцария	5457	4885	5336	5807
США	36390	39105	35618	46504

Источник: Journal of International Food & Agribusiness Marketing. 2005, №4 P.18

В 2007 году Бюджет ЕС составил 105 млрд. евро, из них половина бюджетных средств предназначалась на поддержку и развитие сельского хозяйства. Так, из бюджета ЕС на поддержку сельского хозяйства во Франции израсходовано было 9,4 млрд. евро, Испании – 6,3 млрд. евро, Германии – 8,1 млрд. евро, Италии – 5 млрд. евро и т.д.. В Румынии сельское хозяйство представлено в основном мелкими и средними фермерскими хозяйствами, каждое из которых получили из бюджета ЕС финансовую поддержку в размере 1250-20000 евро. Всего из общего числа хозяйств в Румынии 86,4% получили финансовую помощь. В выделении финансовой поддержки приоритет дается хозяйствам, производящим все виды зерновых и мяса. В такой развитой индустриально - аграрной стране как Финляндия из общих средств, предназначенных на поддержку и развитие сельского хозяйства только 58% было выделяется из национального бюджета, и 42% средств она получает из бюджета ЕС.

5.2. Система мер по защите аграрного рынка Азербайджана в период вступления во Всемирную Торговую Организацию

Одной из наиболее острых проблем, концентрирующих на себе внимание экономистов-аграрников, является проблема повышения конкурентоспособности

сельскохозяйственного производства, особенно в связи с возможным вступлением Азербайджана в ВТО. «Приняв Государственную программу по надежному обеспечению населения продовольствием, мы приступаем к новому этапу аграрных реформ в Азербайджане. Эта программа также отражает отношение государства к сельскому хозяйству, селу и крестьянину. Наряду с повышением объема производства в аграрном секторе мы должны добиться высокой продуктивности и эффективности в этой области, применения передовых технологий, расширения сети перерабатывающих предприятий, а главное - повышения конкурентоспособности местной продукции", - говорится в поздравлении Президента работников сельского хозяйства с профессиональным праздником 9 ноября 2008 года.

Необходимо считаться с требованиями ВТО, касающимися всех членов всемирной торговой организации, которые прошли путь преодоления проблем в достижении высоких результатов в развитии сельского хозяйства не без всемерной государственной поддержки.

Для Азербайджана субсидирование сельского хозяйства на данном этапе развития обязательно, чтобы вернуть былую славу сельскохозяйственной страны, производящей конкурентоспособные товары.

Это особо актуально для страны в преддверии вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Ведь итогом многолетней борьбы противников сельскохозяйственных субсидий стало принятие в рамках ВТО соглашения о постепенной отмене к 2013 году субсидий в сельском хозяйстве. Вместе с тем, чтобы поднять сельскохозяйственное производство на конкурентный уровень необходимы значительные финансовые средства, которые госбюджет Азербайджана не может обеспечить в полной мере. Ключевой способ протекционизма выражается в колоссальных субсидиях. ЕС, США и Япония ежегодно направляют в собственное сельское хозяйство десятки миллиардов долларов, при этом на три эти центра приходится 90% от объема субсидий всех участников ВТО, а уровень господдержки составляет 35–40% от стоимости продукции, производимой аграрным сектором. Это обеспечивает тамошним фермерам привилегированное положение на мировом продовольственном рынке, а вместе с экспортными субсидиями стимулирует к демпингу. Классическим примером того, сколь последовательна и значительна протекционистская политика известных «сторонников» свободной торговли, стали события на рынке хлопка, случившиеся в начале нынешнего десятилетия. Чтобы улучшить положение очень малого (25–40 тысяч) числа собственных фермеров, правительство США выделило огромные (около 4 млрд. долларов) субсидии. Перепроизводство, демпинг со стороны национальных производителей и протесты специалистов международных организаций не изменили стратегии американцев, которая нанесла смертельный удар по хлопководам Мали и других беднейших странах Западной Африки и поставила на грань гуманитарной катастрофы более трех миллионов человек, полностью зависящих от этого продукта. Кроме того, чтобы защитить отдельные сегменты своего сельского хозяйства, развитые страны нередко выстраивают разного рода заградительные барьеры на пути импорта. Так, пошлины (от таможи до розницы в сумме) на импортные мясные продукты в Финляндии и некоторые продукты растениеводства в Японии достигают сотен процентов. Используются и нетаможенные барьеры, например придирки фитосанитарного контроля (ограничения ввоза отдельных видов сырья и продуктов сельского хозяйства по причине куриного гриппа и другие). Когда же цель достигнута, т.е. отрасли сельского хозяйства обеспечены стабильным развитием и национальный фермер защищен налаженной системой, обеспечивающей гарантированные цены и прибыль для расширенного воспроизводства, тогда у сторонников свободной торговли для международных организаций появляются другие ориентиры регулирования с целью развития сельского хозяйства. В настоящее время государствен-

ное регулирование в развитых странах осуществляется в форме субсидирования под эгидой создания чисто экологичной продукции. Субсидирование в развитых странах нацелено не на увеличение производства, а на то, чтобы отрасль была более экологичной, а производители — конкурентоспособны. Такого рода задачи — один из ключевых элементов политики развитых стран не одно десятилетие, и независимо от действий на международной арене фермеры защищены государственной поддержкой. Ведь значительная часть финансовых средств выделяется в таких странах по линии «зеленой корзины» (в США, например, только на программы внутренней продовольственной помощи идет 30 млрд. долларов). А эти меры, по мнению аграрных экономистов, в долгосрочной перспективе эффективны ничуть не меньше, чем прямые субсидии. По данным американских исследователей, впечатляющий прирост экономики сельского хозяйства США за последние десятилетия на 50% был обеспечен благодаря государственному финансированию сельскохозяйственной науки.

В Азербайджане проводимая аграрная политика основывается на законодательной базе, представленной законами «Об основах аграрных реформ», «О земельной реформе», «О семейном крестьянском хозяйстве». 23 января 2007 года Президентом Азербайджана было подписано распоряжение «О государственной поддержке производителям продукции сельского хозяйства». В распоряжении указано, что государство в целях финансовой поддержки производителям сельскохозяйственной продукции в среднем 50% стоимости, используемых в производстве сельскохозяйственной продукции топлива, моторного масла и минеральных удобрений обеспечивается оплатой со стороны государства. С целью реализации программы по продовольственной безопасности Азербайджана государство предусматривает финансовую поддержку фермерским хозяйствам выделением 80 млн. манат из госбюджета 2007 года. Финансовая поддержка в виде прямого субсидирования производителей со стороны государства сразу же сказалась на финансовых показателях сельскохозяйственных предприятий. Так, если рентабельность сельскохозяйственной продукции в 2006 году равнялась 8,4%, то в 2007 году рентабельность повысилась до 14,0%, в том числе на продукцию растениеводства рентабельность повысилась с 22,7% в 2006 году до 28,7 % в 2007 году, в животноводстве рентабельность продукции повысилась соответственно с 6,6% до 12,9%. Несмотря на то, что инвестиционные вложения в Азербайджане в сельское хозяйство из года в год растут, однако они не значительны в общем объеме инвестиций по республике, это, прежде всего, сказывается на медленном темпе роста объема производства продукции сельского

хозяйства. Известно, что инвестиции, вложенные в сельское хозяйство дают эффект не так быстро, как в других отраслях хозяйства, отсюда они не так привлекательны для инвестора. Приведем данные по инвестиционным вложениям в сельское хозяйство Азербайджана, которые свидетельствуют о мизерном удельном весе в общем объеме инвестиций. Как видно из таблицы 5.2.1., хотя и наблюдается значительный темп роста инвестиций в сельское хозяйство в сравнении с общими инвестициями в основной капитал, вместе с тем, удельный вес инвестиций в сельское хозяйство в общем объеме инвестиций сравнительно с другими странами низкий.

Таблица 5.2.1. Объем инвестиций в сельское хозяйство Азербайджана.

	2003г.	2005г.	2008г.	Темп роста к 2003 году
Общий объем инвестиций, млн. манат	3786,4	5769,9	9944,2	в 2,6 раза
В т. ч: сельское хозяйство, млн. ман.	35,1	40,7	336,5	в 9,5 раза
в % к общему объему	0,9	0,7	3,3	

Источник: Статистический сборник. Статистические показатели Азербайджана. 2009г.

15 февраля 2007 года решением Кабинета министров Азербайджана 371,4 тыс. физическим и юридическим лицам из 1992 сельских местностей республики в возделывании пахотных земель, используемые моторное масло и топливо была предоставлена помощь на 42,2 млн. манат. В соответствии с этим решением в 2007 году фермерским хозяйствам, выращиваемых пшеницу государство субсидировало по 40 манат на каждый гектар посевных площадей. Так, общая сумма субсидий на развитие сельского хозяйства в 2007 году составила около 80 млн. манат. В результате субсидирования в 2007 году площадь пахотных земель под пшеницу увеличилась на 127140 гектар по сравнению с 2006 годом, что дало возможность увеличить продуктивную пшеницу в чистом весе на 300 тыс. тонн. В результате в 2007 году посевные площади под пшеницу составили 739,4 тыс. гектар. С каждого гектара было собрано 27,1 центнеров пшеницы. В общей же сложности было собрано 2004 тыс. тонн зерновых. В 2007 году по сравнению с 2006 годом увеличился урожай овощей на 67,2 тыс. тонн, картофеля – на 79,5 тыс. тонн, бахчевых – на 61,1 тыс. тонн, фруктов и ягод – на 64,5 тыс. тонн, винограда – на 9,7 тыс. тонн. В результате принятых мер по государственной поддержке фермерским хозяйствам удовлетворение

спроса населения в продуктах животноводства также улучшилось. Увеличилось годовое потребление на душу населения, например в 2006 году потребление мяса и мясных изделий составило 22 кг, молока и молочных изделий – 173 кг, яиц – 86 штук. С 2005 года Открытому Акционерному Обществу «Агролизинг» с госбюджета было выделено 103,5 млн. манат, за счет этих средств было приобретено и сдано в аренду 5007 штук различной с/х техники, минеральных удобрений (суперфосфатных удобрений, различных пестицидов и др.), в 2007 году ОАО в сезон уборочных работ было сдано в пользование фермерским хозяйствам 2406 единиц зерноуборочных комбайнов, из них 649 модернизированных. В 2007 году за счет выделенных 37,5 млн. манат ОАО за год сдано в арендное пользование 530 единиц тракторов (в том числе 382 единицы техники Гянджинского автомобильного завода), 100 экскаваторов, 60 тракторов с плугами, 738 единиц другой с/х техники, продано 60 тыс. тонн азота и 5 тыс. тонн суперфосфатных удобрений. Вместе с тем необходимо отметить, что осуществленный в предыдущем параграфе анализ динамики структуры себестоимости сельскохозяйственной продукции показал, что в структуре расходов на производство продукции наибольшую положительную динамику имеет удельный вес расходов, связанных с амортизацией с/х техники, иными словами, расходы, связанные с эксплуатацией и ремонтом с/х механизации растут. Причиной заключается в том, что фермер получает с «Агролизинга» не новую (амортизированную) технику, эксплуатация которой требует постоянные затраты на ее ремонт, что повышает расходы на амортизация основных фондов.

Таким образом, стоимость ВВП в 2006 году составила 18037,1 млн. манат, из них в отраслях сельского хозяйства было создано продукции на сумму 1170,9 млн. манат, что составило 6,5%, финансовая поддержка государства, выделенная в 2007 году в 80 млн. манат от ВВП 2007 года составила всего 0,4%. Если сравнить их с такими же по другим странам, то можно сделать соответствующие выводы, о том, что в Азербайджане необходимо усиление государственной поддержки сельского хозяйства.

В мировой практике существует два источника оказания поддержки или помощи сельскому хозяйству. Первая форма поддержки, называемая поддержкой рыночных цен (Market Price Support), предусматривает оказание потребителями поддержки сельскому хозяйству путем покупки продуктов по более высоким ценам. Если в результате повышения цен возникают излишки продуктов, то возможно стимулирование их экспорта при помощи экспортных субсидий, которые оплачивают уже не потребители, а налогоплательщики. Основной формой

такой поддержки являются барьеры во внешней торговле в виде ограничений импорта, импортных тарифов, экспортных субсидий. Сюда же включают компенсационные сборы, акцизы, различного рода налоги и неналоговые ограничения в виде квотирования производства для сокращения предложения, административное регулирование. Поэтому зачастую официальные таможенные пошлины могут быть относительно невелики, но за счет других механизмов фактически ставятся непроходимые барьеры для импорта продовольствия. Например, если взять Японию, то там импортные пошлины кажутся относительно небольшими: зерно - 5,3%, мясо - 16,9%, мясные изделия - 16,1%, молочные продукты - 26,5% и т.д. Но за счет других элементов внешнеторговых барьеров ввоз импортного продовольствия очень ограничен. Например, по рису существует пошлина в размере 15%, но оптовая торговля рисом монополизирована государством, и импорт риса в страну фактически запрещен. В развитых странах распространена первая форма поддержки сельского хозяйства.

Второй формой поддержки являются бюджетные трансферты или субсидии сельскому хозяйству, которые не оказывают прямого влияния на потребительские или рыночные цены. Все эти платежи можно разделить на две группы: платежи, относящиеся к выпуску и платежи, ведущие к сокращению затрат (непосредственно или в перспективе). Это могут быть дотации, субсидирование отдельных видов расходов, государственные капиталовложения, вложения в инфраструктуру и т.д. Субсидии могут предоставляться также в виде налоговых льгот. Еще одним примером могут служить льготные цены на энергоресурсы (например, на электричество).

В Азербайджане применяется в основном вторая форма государственной поддержки сельского хозяйства, а именно, когда государство предоставляет дотации и субсидирует отдельные виды расходов. Такое субсидирование, как свидетельствует проведенный в предыдущих параграфах анализ, приводит к некоторому снижению себестоимости производства продукции, но не способствует значительному увеличению объемов производства. В сложившихся условиях в рамках реализации Продовольственной безопасности и независимости для республики важно именно увеличение сельскохозяйственного производства. В развитых странах также имеет место такое субсидирование с/х производства, однако, оно нацелено не на увеличение производства, а на то, чтобы отрасль была более экологической, так как в развитых странах нет проблемы Продовольственной независимости и полного удовлетворения с/х продукцией собственного населения.

Основная идея современного реформаторства в Азербайджане состоит в интеграции экономики страны в мировой рынок. Но мировой рынок предлагает мировые цены. Все производители в мире, которые работают в худших условиях или менее эффективными способами, производят продукцию с более высокой себестоимостью. Поэтому они не могут конкурировать с экспортерами, находящимися в более благоприятных условиях, и государство должно применять защитные меры, иначе соответствующие отрасли сельского хозяйства будут раздавлены. О том, что значительная часть нарастающего объема потребления удовлетворяется за счет импортируемой в республику продукции можно судить по данным объема импорта. Чтобы предотвратить дальнейший рост импорта, по-нашему мнению, необходимо усилить регулирование спроса и предложения посредством таможенной политики государства, реализуемых посредством защитных мер внутреннего продовольственного рынка. Из отчета Государственного Комитета по Статистике Азербайджана из структуры импортируемой в республику продукции удельный вес импорта продуктов питания в 2007 приходилось - 12,46%, в 2008 году – 12,5% (в т.ч. на продукцию сельского хозяйства и продукцию пищевой и перерабатывающей промышленности). По-нашему мнению удельный вес, приходящийся на импорт продуктов питания можно сократить, используя потенциальные возможности развития сельского хозяйства, а также осуществлением мер по регулированию и защите отечественного продуктового рынка, в том числе мерами протекционистской политики, не нарушая требований ВТО. В настоящее время тарифная система Азербайджана HS2002 состоит из 91 группы и включает в себя 10661 вид товаров. Применяемые пошлины колеблются в пределах от нуля процентов до 15 процентов. Современный этап взаимоотношений Азербайджана с ВТО характеризуется проведением переговоров. В настоящее время Азербайджан подготовил и представил секретариату ВТО 17 нормативно-правовых и законодательных актов. Переговоры с ВТО по таможенным тарифам включают в себя согласование тарифов по продукции сельского хозяйства, по несельскохозяйственной продукции, секторальным инициативам.

Средняя ставка импортных пошлин в Азербайджане составляет 10,6 процентов, а в представленном ВТО документе — 14,4 процента. В соответствии с таможенными тарифами, утвержденными Государственным Таможенным Комитетом Азербайджанской Республики стоимость импортируемой продукции сельского хозяйства увеличивается на уровень тарифной ставки по отдельным группам продукции. Так, на группу, включающую все виды злаков установлен и действует следующий тариф: на ввоз пшеницы не предусмотрена таможенная тарифная

ставка, на рожь установлена тарифная ставка в размере 5% таможенной стоимости, на ячмень посевной - 0,5%, на прочий - 5%, на кукурузу – обыкновенную без процента, на двойной и тройной гибрид – 0,5%, на рис – для посева 5%, на короткозернистый, среднезернистый и длинозернистый рис – 15%, на гречиху, просо, семена канареечника – 15%, на все виды овощей, съедобные корнеплоды и клубнеплоды (картофель, морковь, капуста белокачаная, цветная, огурцы, баклажаны и другие) – 15%, на все виды бобовых горох, фасоль и другие) – 15%, на мясо крупного рогатого скота – 15%, на все виды молочной продукции, яйца птицы, мед натуральный, пищевые продукты животного происхождения установлена тарифная ставка в размере 15% таможенной стоимости. Такие низкие таможенные тарифы не намного увеличивают уровень импортируемой цены, так, что цены на отечественную продукцию оказываются выше цены на импортируемую продукцию. Это происходит потому, что, к примеру, во-первых, во всех названных странах имеется необходимая законодательная база государственного регулирования цен и продуктового рынка, и во-вторых, себестоимость с/х продукции из России, Беларусь и Казахстана, Молдовы (не говоря уже о производителях дальнего зарубежья) импортируемой в Азербайджан ниже, чем у национальных производителей, что делает импортную продукцию более конкурентоспособной в сравнении с национальной продукцией на внутреннем рынке. Приведем динамику структуры импорта и экспорта продукции сельского хозяйства и проанализируем каким образом влияет уровень таможенной пошлины на соотношение между импортом и экспортом.

Таблица 5.2.2. Динамика структуры экспорта и импорта продукции сельского хозяйства в Азербайджане (тыс. долл. США).

Виды продукции	2005 год		2008 год		Темп роста		Импортная таможенная пошлина, %
	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	импорта	экспорта	
Всего по республике:	4211207,3	4347151,2	7166577,1	4775624,6,3	170,2	в 11р	-
Живой скот и продукция животного происхождения	44933,5	1469,3	51521,8	1223,0	114,7	83,2	-
Живой скот (01)	1283,4	8,3	2530,5	92,9	197,2	в 11р	0,5-15,0
Мясо и мясные изделия (02)	21429,1	-	18214,0	29,1	85,0	-	15,0
Рыба и рыбные	1840,5	620,3	3927,8	676,9	в 2,1	109,1	0,5-15,0

изделия (03)					раза		
Молоко и молочные продукты, яйца птиц, натуральный мед и другие продукты (04)	20291,9	598,1	26129,9	401,2	128,8	67,1	15,0
Продукция растительного происхождения (05)	171932,9	193574,3	519547,2	252106,9	в 3 р	130,2	15,0
Живые деревья и другие растения, луковицы, корни, срезанные цветы и декор. зелень (06)	10925,3	26533,7	6753,8	491,6	61,8	2,0	0-15,0
Овощи и корнеплоды и клубнеплоды (07)	7085,8	26224,4	9766,4	63611,6	137,8	в 2,4 раза	0,5 – 15,0
Фрукты, орехи, цитрусовые (08)	6593,8	146432,4	11818,4	152254,7	179,2	104,0	15,0
Кофе, чай, пряности (09)	14965,4	14129,5	17003,7	19057,8	113,6	134,9	10,0-15,0
Зерновые (10)	127921,0	48,0	409325,4	558,2	в 3,2 раза	в 1,6 раза	0 – 15,0
Продукция мукомольно-крупяной промышленности, солод, крахмал, пшеничная клейковина (11)	7140,1	2534,6	58453,5	12905,3	в 8 р	в 5 р	0 – 15,0
Масличные семена, плоды и зерно, лекарственные растения и растения для технических целей, фураж и солома (12)	4195,6	3796,2	4926,0	3103,9	117,4	81,8	0,5-15,0
Животного и растительного происхождения жиры и масла (15)	36142,2	68417,6	73519,5	123422,2	в 2 р	в 1,8 раза	0,5 – 15,0
Готовые продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, табак	194521,3	63454,7	485963,2	156236,7	в 2,5 раза	в 2,5 раза	
Изделия из мяса и рыбы (16)	7564,1	7734,2	15302,0	9240,2	в 2 р	в 1,2 раза	0,5
Сахар и кондитерск. изделия из сахара (17)	33900,9	91,5	121562,4	84664,5	в 3,5р	925 раз	15,0

Какао и продукты из него (18)	15253,6	397,6	28564,8	1604,1	187,2	в 4 р	15,0
Изделия из зерна, хлебных злаков, муки, крахмала и молока, мучные кондит. изделия (19)	13013,4	33,3	26499,4	2443,3	в 2 р	в 73 раза	0 – 15,0
Продукты переработки овощей, плодов, орехов (20)	13141,2	16772,6	21035,7	23548,4	160,0	140,4	15,0
Прочие разные пищевые продукты (21)	7638,0	370,5	24725,7	1417,4	в 3,2 раза	в 3,8 раза	15,0
Алкогольные и безалкогольные напитки (22)	15289,1	9400,5	29469,4	18892,4	192,8	в 2 р	1л - 0,2\$ 1л- 1,4\$ 15%
Остатки и отходы пищевкусовой промышленности, готовые корма для животных (23)	6793,4	2840,2	19293,8	10366,7	в 2,8 раза	в 36 раз	0,5 – 15,0
Табак и табачные изделия (24)	81927,6	25814,2	199510,0	4059,7	в 2,4 раза	15,0	15,0

Источник: Статистический сборник Госкомитета по статистике. Статистические показатели Азербайджана 2009 год.

Данные таблицы свидетельствуют в целом о целесообразной таможенной политике государства. Однако, по некоторым группам продукции наблюдается опережение в темпе роста импорта над экспортом. Сюда относятся в целом продукция животного и растительного происхождения. Анализируя данные таблицы, выявляем непоследовательность в динамике импорта и экспорта: так, если по группе «живой скот» наблюдается превышение экспорта над импортом почти в десять раз, то по продукции молоко и молочные продукты, яйца птиц, натуральный мед и другие продукты животного происхождения импорт увеличился на 28,8%, экспорт же уменьшился на 27%, в целом по продукции животного происхождения, куда входят пищевые продукты; шкуры или кожа животных, а также обрезков и аналогичных отходов необработанных шкур товарной позиции 0511 (группа 41 или 43); текстильные материалы животного происхождения, кроме конского волоса и его отходов (раздел XI); и узлы или пучки, подготовленные для изготовления метел или щеточных изделий (товарная позиция 9603). По продукции группы рыба и рыбные изделия также наблюдается превышение импорта над экспортом почти в два раза. По продукции

группы масличные семена, плоды и зерно, лекарственные растения и растения для технических целей, фураж и солома (12) экспорт уменьшился за три последних исследуемых года почти на 20%, импорт же наоборот увеличился на 17,4%. Изделия из мяса и рыбы больше импортируются чем экспортируются. Привлекает внимание значительным положительным сальдо между экспортом и импортом по продукции сахар и кондитерские изделия из сахара. Ситуация на самом деле такова, что увеличение экспорта происходит за счет вывоза из республики почти всего объема собранного урожая сахарной свеклы, а ввозится в республику кондитерские изделия из сахара, которое увеличилось в 3,5 раза. Анализируя приведенные данные таблицы, конкретизируем уровни таможенной пошлины по группам изделий. Так, группа изделий под кодом 06, как следует из таблицы, таможенная пошлина колеблется от 0 до 15 % таможенной стоимости изделия. Необходимо отметить из входящих в эту группу изделий 0% относится только ввоз винограда, ввоз, к примеру, гвоздики в республику обходится за 1 кг 0,5 долл. за штуку. Безпошлинный ввоз винограда в республику способствуют снижению конкурентоспособности местной продукции и в аспекте качества и в аспекте цены. В группу под кодом 07 входят овощи и некоторые корнеплоды и клубнеплоды таможенная пошлина колеблется от 0,5 до 15%, причем 0,5% относится только к семенам картофеля, помидоры облагаются следующим образом: за 1 кг – 0,1 долл. США. Лук, белокочанная и цветная капуста, чеснок, салаты, морковь, огурцы, нохуд, лобия, горох, баклажаны грибы, кукуруза и другие овощи и бахчевые облагаются 15%-ной пошлиной. В группу продукции под кодом 08 входят съедобные плоды, орехи, цитрусовые, бахчевые, которые ввозятся в республику облагаются 15%-ной пошлиной. К примеру, 1 кг абрикос ввозится по 0,15 долл. США, долл., черная слива, персики, груши соответственно – 0,25 долл. США. Отметим, что розничная цена данных видов фруктов намного превышает их таможенную стоимость. Разница в цене оседает в оптово-сбытовых организациях, которые и регулируют спрос и предложение на рынке на данные виды фруктов. На наш взгляд, функцию регулирования спроса и предложения на рынке государство могло бы взять на себя, изменив таможенные пошлины и тем самым поддерживая конкурентоспособность национального производителя.

Зерновые облагаются следующими таможенными пошлинами: сорта твердой пшеницы и все виды риса не облагаются таможенной пошлиной, рожь, ячмень облагается 5% таможенной стоимости, семена – 0,5%, различные виды гибридов – 0,5%. Отметим, что в настоящее время проблемы удовлетворения спроса на пшеницу за счет нацио-

нального производителя отсутствует, поэтому целесообразнее было бы пересмотреть таможенные пошлины, чтобы поддержать и стимулировать национального сельхозпроизводителя. Продукция мукомольно-крупяной промышленности под кодом 11 относятся различные сорта пшеницы, ячменя, ржи и продукция из них. Пшеница твердых и мягких сортов ввозится в Азербайджан без пошлинно, пшеничная, пшенично-ржечная мука не облагается пошлиной, ржечная мука облагается 15% пошлиной, масла растительного происхождения – 15%, ячмень и переработанная продукция из него – 15%, крахмал из пшеницы, кукурузы, картофеля – 15%. Безпошлинный и низкий уровень таможенной пошлины не способствует повышению конкурентоспособности национального производителя. Продукция под кодом 12 облагается от 0,5 до 15% таможенной стоимости. К примеру, семена соевых растений облагается 0,5%, семена других растений – 3%, земляной орех – 10%, семена льна – 3%, семена хлопка – 0,5%, семена кунжута – 0,5%, соевая мука – 3%, семена сахарной свеклы – 0,5%, семена кормовых – 0,5 – 3%, лекарственные травы в свежем и высушенном виде облагаются в основном в размере 3%: корень женьшеня – 3%, тычинки мака – 3%; сахарная свекла сушеная измельченная и неизмельченная – 15%, сахарный тростник – 15%, солома из зерновых – 15%.

Животного и растительного происхождения жиры и масла под кодом 15 облагаются таможенной пошлиной в размере от 0,5% до 15%. Жир животных, свинины, домашней птицы, рыбий жир – 15%, масла растительного происхождения – арахисовое, подсолнечника, оливковое, хлопковое, рапсовое, горчичное, кунжутное, кокосовое масла в сыром не переработанном виде – 0,5%, в готовом виде – 15%. В группу изделий из мяса, рыбы или ракообразных моллюсков или прочих водных беспозвоночных под кодом 16 таможенная пошлина составляет 15%, кроме используемых в детском питании – 0,5%. В группу сахар и кондитерские изделия из сахара – 15% таможенной стоимости. Изделия из зерна, хлебных злаков, муки, крахмала и молока, мучные кондитерские изделия включаемые под кодом 19 облагаются 15% таможенной стоимости, кроме используемых в детском питании, реализуемые в розничной торговле не облагаются пошлиной. Продукты переработки овощей, плодов орехов и других растений, включаемые в группу 20 облагаются без исключения 15% таможенной стоимости. Импортная продукция в особенности в готовом виде являются серьезным конкурентом на внутреннем рынке, которые оказываются в выгодном положении как в сравнительно низкой цене так и по качеству продукции, проявляющееся не сколько во вкусовых качествах, сколько в дизайне, оформлении, упаковке, рекламе продукции.

Таблица 5.2.3. Структура таможенных тарифов на продукцию сельского хозяйства в странах членов ВТО.

	Кыргызстан	Грузия	Молдова
Количество тарифов	912	776	774
Специфические + комбинированные ставки	49	26	60
0	19	56	22
0 - 5	64	10	63
6 - 10	530	61	264
11- 15	98	503	252
16 – 20	151	93	112
21 - 30	1	27	1
31 - 40	0	0	0
41 – 50	0	0	0
51 +	0	0	0
Средняя арифметическая тарифных обязательств			
Минимум	0	0	0
Максимум	30	30	25

Источник: сайт интернета Статистика СНГ

Сравнительно низкий уровень себестоимости продукции в странах СНГ обеспечивается наличием необходимой материально-технической базы, которая обеспечивает сельскохозяйственные предприятия сельскохозяйственной механизацией. Вместе с тем защитные меры, реализуемые посредством гибкой таможенной политике государств дают положительный эффект. Так приведем структуру таможенных тарифов некоторых стран СНГ, которые являются членами ВТО. Как видно из таблицы 5.2.3. средняя арифметическая таможенных обязательств по приведенным странам почти одинаковая и составляет 12%. Вместе с тем, несмотря на низкие тарифы, страны оставили за собой право на установление 25 – 30% таможенных пошлин на стратегически важные виды продукции сельского хозяйства. Если сравнить с уровнем таможенных пошлин ныне действующих в Азербайджане, то убедимся, что средняя арифметическая таможенных обязательств хотя и будет составлять около 15%, вместе с тем ни на один вид продукции в том числе стратегически важные виды, не установлен таможенный тариф достигающий уровня 30% и выше.

По-нашему мнению, такие низкие таможенные тарифные ставки стимулируют экспортеров зарубежных стран увеличивать ввоз сельскохозяйственную продукцию в Азербайджан, что сказывается на положительной динамике объемов импортируемой в республику продукции. Импортируемая продукция является серьезным конкурентом для

продукции местных производителей, которые, несмотря на финансовую поддержку государства не конкурентоспособны, так как государственная поддержка сельскохозяйственного производителя должна быть всесторонней, т.е. обеспечивать не только прямое финансирование производителей, но и вести гибкую таможенную политику, которая соответствовала бы современному уровню развития отраслей сельского хозяйства Азербайджана.

Мировая практика свидетельствует о применении особых элементов механизма ценового регулирования, ориентированных на внешнеторговую сферу и нацеленных на защиту отечественного производства. Поскольку мировые цены формируются на основе издержек на лучших условиях производства, то они, как правило, ниже минимального порога цен многих государств, находящихся на средних и худших условиях. Поэтому для защиты своих производителей сельскохозяйственной продукции страны ЕС, например, ввели таможенные пошлины и компенсационные платежи, покрывающие разницу между внутренними и импортными ценами и компенсационные платежи экспортерам сельскохозяйственной продукции, позволяющие вывозить за пределы сообщества продовольствие и торговать по мировым ценам. Уровень защитных систем в различных странах существенно различается. Он строится по принципу: чем хуже условия производства и менее конкурентны продукты, тем выше уровень защитных систем, который иногда достигает более 200 % по отношению к базовым ценам. Большинство экономически развитых стран для поддержки своих производителей сельскохозяйственной продукции держат цены на внутреннем рынке на уровне в 2 - 3 раза превышающем уровень цен мирового рынка. Например, оптовая цена на сахар во Франции составляет 1000 - 1200 дол., а мировая - 359 дол. за 1 т. Такое возможно только при наличии экспортных субсидии, выделяемых государством на вывозимую продукцию, и высоких таможенных пошлин и компенсационных сборов с импортируемой продукции.

Существенное влияние на снижение цен на сельскохозяйственную продукцию оказывают в ряде стран государственные субсидии на мелиорацию, хозяйственное строительство, приобретение некоторых, средств производства, на повышение эффективности сельскохозяйственного производства, улучшение жизни фермеров и т.п. Этому способствуют и различные дотации, льготное кредитование, безвозвратные целевые ссуды сельскохозяйственным производителям, а также государственное финансирование развития аграрной производственной и социальной инфраструктуры. Например, во Франции фермеры получают следующие виды финансовой помощи: дотации на

обустройство молодых фермеров (от 21 до 35 лет), имеющих сельскохозяйственное образование и соответствующие профессиональные навыки (до 160 тыс. франков); компенсационная помощь фермерам горных районов и районов с неблагоприятными природными условиями; субсидии под вывод пахотных земель из сельскохозяйственного производства (от 1,5 до 3,5 тыс. франков на 1 га); субсидии и займы на повышение эффективности сельскохозяйственного производства и улучшение жизни фермеров; дотации сельскохозяйственному производству, подвергнутому стихийным бедствиям; выплаты за прекращение производства молока (дотации составляют 2,91 франка на 1 л молока при общем объеме производства не более 60 тыс. л в год в равнинных зонах); специальные дотации, устанавливаемые ежегодно в зависимости от складывающихся экономических условий; субсидии, направленные на повышение сельскохозяйственного дохода фермера (25 тыс. франков в год в течение 6 лет из бюджета государств ЕС). Кроме того, существуют еще несколько видов субсидий, связанных с сохранением окружающей среды, строительством малых оросительных систем и т.д. В США опыт великой депрессии 30-х заставил правительство принять закон о регулировании сельского хозяйства, в соответствии с которым в основу государственного воздействия на аграрный сектор положен принцип паритета цен на фермерскую продукцию и на товары, покупаемые фермерами, т.е. принцип неизменности в соотношении этих цен. Важная роль в обеспечении такого положения отводится двум государственным механизмам помощи фермерам. Это, прежде всего, политика поддержки рыночной цены аграрной продукции, в результате которой производитель получает возможность при низких ценах поместить часть своей продукции в соответствующие склады. В этом случае производитель может продолжать свою хозяйственную деятельность за счет предоставленного ему кредита по особой ставке процента в обмен на свою продукцию. По завершении срока кредитования фермер может расплатиться за полученный кредит своим товаром, лежащим на складе, или, в случае повышения цен на его продукцию на рынке, вернуть, полученный им кредит вместе с процентами и забрать свой товар для реализации. Кроме того, доходы фермеров поддерживаются на определенном уровне с помощью выплаты дотаций в размере разницы контрольной и рыночной цен, когда последняя становится меньше первой. Размер контрольной, минимальной цены устанавливается государством. Размер дотации сельхозпроизводителям больше в те годы, когда собственный чистый доход от реализации сельскохозяйственной продукции фермеров снижается, и наоборот. Так, с 1980 по 1991 годы общая сумма государственных дотаций фер-

мерам США составила 89,6 % от общей суммы чистого дохода всех фермерских хозяйств. Государственная поддержка сельского хозяйства и доходы от несельскохозяйственной деятельности существенно компенсируют потери фермеров от колебания рыночной конъюнктуры на их продукцию. Опыт США и других высокоразвитых стран свидетельствует о том, что наибольший экономический эффект достигается при дополнении рыночного ценового саморегулирования государственным регулированием уровня цен и доходов сельских товаропроизводителей. Ситуация, сложившаяся в настоящее время в агропромышленном производстве, требует выработки четких мер, направленных на повышение его конкурентоспособности, включая демополизацию промышленных перерабатывающих предприятий. Среди этих мер особую актуальность приобретают задачи, связанные с созданием и функционированием многоукладной экономики, ориентированной на рынок коллективных и частных производителей с развитой сетью кооперации и агросервиса. В отношении ценового регулирования и государственной финансовой поддержки аграрного сектора производства основным принципом должен быть аграрный протекционизм, обеспечивающий эквивалентность товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, конкурентоспособность национальных производителей на мировом рынке и социальную защиту работников сельского хозяйства. В настоящее время такого эквивалентного обмена нет, цены на продукцию сельского хозяйства низкие, соответствующие покупательной способности населения, и темпы их роста значительно отстают от темпов роста цен на промышленную продукцию и услуги. О необходимости своевременности усиления государственного регулирования признается и поддерживается Президентом и высшими руководящими органами Азербайджанской Республики. Вопросы государственной поддержки отраслям сельского хозяйства затронул в своей речи президент Азербайджана Ильхам Алиев на состоявшемся 22 июля 2009 года заседании Кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития в первом полугодии. «Впервые в новейшей истории Азербайджан выйдет на самообеспечение зерновыми, в 2009 году ожидается урожай в три миллиона тонн зерна. Рост по сравнению с прошлогодним урожаем составит свыше 500 тысяч тонн, причем около 2,2 миллиона тонн составит продовольственная пшеница, что, безусловно, станет ключевым элементом обеспечения продовольственной безопасности Азербайджана», — отметил в своей речи глава государства. Он особо подчеркнул, что таких результатов удалось добиться за счет систематической поддержки сельского хозяйства со стороны государства, реализации инфраструктурных проектов в рамках

программы регионального развития, субсидирования зерноводческих хозяйств, а также создания «Агролизинга», ставшего важнейшим звеном по машинно-техническому оснащению села. Следующий шаг по закреплению достигнутых успехов предусматривает господдержку развитию инфраструктуры для хранения и переработки собранного урожая. Выступая на заседании, министр сельского хозяйства Исмет Аббасов отметил, что «В 2008 году прогноз по производству зерна был перевыполнен — собрано 2,498 млн. тонн. Вместе с тем, перевыполнение привело к затовариванию зернового рынка и некоторому снижению цен, вследствие чего часть фермеров испытывали затруднения с реализацией произведенной пшеницы». Чтобы избежать таких проблем, по нашему мнению, было бы целесообразным обеспечить закупку государством части урожая по оптимальным ценам, стимулируя тем самым фермеров увеличивать производство. В качестве крупного оптового покупателя государство не только обеспечит резервные запасы, но и при необходимости сможет регулировать цены на внутреннем рынке. Еще одним элементом госрегулирования рынка зерна стало решение о восстановлении налога на добавленную стоимость на ввозимые в нашу страну пшеницу, муку и рис. Это решение вступило в силу с 1 мая 2009 года и должно стимулировать внутреннее производство зерновых. Однако главным регулятором рынка должен стать созданный при Министерстве по чрезвычайным ситуациям (МЧС) Государственный зерновой фонд (ГЗФ), посредством которого и предполагается закупать у местных производителей 270 тысяч тонн пшеницы (трехмесячная норма потребления в стране). Кабинет Министров Азербайджана утвердил правила хранения и эксплуатации запасов ГЗФ, согласно которым фонду предоставлены полномочия на создание, хранение и периодическое обновление зерновых запасов. В соответствии с распоряжением МЧС запасы ГЗФ должны храниться в специальных элеваторах МЧС, однако в случае отсутствия такой возможности допускается использование элеваторов и складских помещений физических и юридических лиц. Принимая зерно у фермеров, фонд будет обязан требовать у производителей соответствие продукции госстандартам, сертификаты качества, а также карантинные сертификаты, выданные Минсельхозом. А к зерну, поступающему в республику из-за рубежа, должны прилагаться таможенные декларации, а также сертификаты фитосанитарного соответствия. Запасы фонда застрахованы в административном порядке, каждые 2-3 года их будут обновлять, закупая свежее зерно. В случае же форс-мажорных ситуаций или же резкого повышения цен на муку республика сможет воспользоваться запасами фонда. В ряде случаев (для совершения внешнеторговых сде-

лок) при разработке цен и ценовых нормативов используются нормативы и правила Всемирной торговой организации (ВТО), такие, как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (1994 г.), Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (1995 г.) и др.

5.3. Повышение конкурентоспособности сельского хозяйства как фактор обеспечения продовольственной безопасности Азербайджана

Признаками состояния продовольственной безопасности в развитом в аграрном отношении государстве являются: степень обеспеченности жизненно важных продуктов питания с опорой на местное сельскохозяйственное производство и другие отрасли АПК; производство жизненно важных продуктов в объеме, ассортименте и качестве, которое позволит обеспечить доступ к ним всех граждан страны для максимального удовлетворения их необходимых и полезных потребностей; развитие производства без нарушения экологического равновесия и одновременным решением социальных проблем села; активное участие страны во внешнеторговой деятельности с ориентацией на положительное сальдо платежного баланса. Как и национальная, продовольственная безопасность имеет многоаспектный характер. Обеспечение населения продовольствием осуществляется путем: 1) развития внутреннего производства с использованием таких факторов интенсификации, как мелиорация, химизация, механизация, биотехнология, интеграция и кооперация, комплексная переработка сырья для сокращения его потерь и др.; 2) квотируемого импорта готовой продукции, что позволяет поддерживать отечественных производителей; 3) комбинированным. Наряду с общими в каждой стране возникают свои аспекты решения продовольственной проблемы, связанные: с дифференциацией различных групп населения по возможностям и потребностям; с обеспечением доступа к продовольствию за счет реальной заработной платы, социальной помощи продуктами наборами и другими путями; с гарантией качества продуктов питания; с обеспечением региональных резервов; с взвешенной политикой ценообразования. В Азербайджане проводится определенная работа в сфере продовольственной безопасности. Происходящие события, наблюдаемые в последние годы, а именно резкое повышение цен на энергоносители, негативные изменения на мировом финансовом рынке, приводимые к мировому кризису, увеличение численности населения, приводимое к увеличению спроса на продукты питания, глобальные климатические изменения, дефицит водных ресурсов и другие причины дают основание об

обеспокоенности продовольственного обеспечения населения. Поэтому Правительство Азербайджана принимает государственные меры долгосрочного характера по обеспечению развития сельского хозяйства. Республика находится на стадии интегрирования в мировое сообщество, одним из условий которого является обеспечение стабильного развития национального производства и прежде всего развития отраслей сельского хозяйства. Президент, исполнительные власти Республики создают все необходимые условия для обеспечения населения продуктами питания отечественного производства. 25 августа 2008 года в целях стимулирования увеличения производства продукции сельского хозяйства и стабильного обеспечения населения продовольствием за счет отечественного производства, Президент Азербайджана утвердил «Государственную Программу о надежном обеспечении населения продуктами питания на 2008-2015 годы». Президентом были утверждены «Государственная Программа по экономическому развитию и сокращению бедности в Азербайджане» (2003 - 2005 гг.), «Государственная программа по развитию малого и среднего предпринимательства» (2002-2005гг.), «Государственная Программа по социально-экономическому развитию регионов Азербайджана» (2004-2008 гг.), сопутствующие этим программам распоряжения и указания Президента о финансовой и технической поддержке фермерских хозяйств. Вместе с тем, в настоящее время производство отраслей сельского хозяйства Азербайджана не удовлетворяет растущим потребностям населения в продуктах питания. Задача научных исследований изыскание внутренних потенциальных возможностей Азербайджана для роста производства с/х продукции и разработка основных направлений и мер по обеспечению реализации Государственной программы по продовольственной безопасности особенно актуальна в переходный период развития аграрного сектора. Ретроспективный анализ производства в сельском хозяйстве нам позволяет сделать вывод, что в 2003 - 2007 годах в аграрной сфере реальный среднегодовой рост продукции обеспечивался на уровне 4,5%. В результате проведенных реформ, в свете развития агропромышленного комплекса и улучшения продовольственного обеспечения в республике создана законодательная база, соответствующая принципам развития рыночной экономики. В результате ликвидированных совхозов, колхозов, приватизации земли и государственных предприятий было зарегистрировано на январь 2007 года 2518 хозяйств, из них 2456 хозяйств индивидуальных предпринимателей, остальные относятся к государственным сельскохозяйственным кооперативам (в том числе 2 колхоза), так из общего числа сельскохозяйственных предприятий частный сектор составляет 98%, в результа-

те в настоящее время функционируют в форме физических лиц 843,2 тыс. крестьянских семей. Президент и Правительство Республики создают необходимые условия для развития предпринимательства в сельском хозяйстве, так начиная с 1999 года производители продукции сельского хозяйства, за исключением налога на землю, полностью освобождены от других видов налога, в результате экономических реформ образовавшиеся у сельскохозяйственных предприятий долги перед государством были упразднены. Со стороны таких международных организаций как Международный Банк, Ассоциации Международного развития, Международный Фонд развития сельского хозяйства, Агентство Международного Развития США, Общество Технического Сотрудничества Германии, Международная Программа Развития ООН, Организация по Продовольствию и Сельскому Хозяйству при ООН и других организаций финансовая и техническая поддержка в размере 158 млн. долларов способствовала ускоренному проведению необходимых аграрных реформ в сельском хозяйстве Азербайджана. С целью создания материально-технической базы для развития сельского хозяйства по инициативе государства было создано Открытое Акционерное Общество «Агролизинг», которое обеспечивает фермерские хозяйства необходимой сельскохозяйственной механизацией. С 2008 года фермерским хозяйствам были установлены скидки в размере 50% к ценам на использование энергоресурсов и минеральных удобрений, выданы субсидии на покупку посевного материала. Поддержка Президента и Правительства Республики, международных организаций может обеспечить положительную динамику национального производства, которая решила бы проблему продовольственной безопасности в республике, при условии интенсивного пути развития, так как экстенсивный путь предполагает увеличение производства за счет привлечения дополнительных природных и материальных ресурсов, которые, как известно, имеют ограниченность использования. Говоря о привлечении дополнительных природных ресурсов, имеется виду баланс земли, пригодный для развития отраслей сельского хозяйства, баланс воды, которые в республике имеются в достаточном количестве, чтобы обеспечить населению продовольственную безопасность на долгосрочный период времени, при условии рационального и интенсивного использования ими.

Как известно, природные ресурсы имеют свойство ограниченности, поэтому особенно важно их рациональное использование. Об ограниченности земельных ресурсов и доли их пригодности для развития отраслей сельского хозяйства Азербайджана свидетельствуют приведенные статистические данные в первом параграфе третьей главы.

Как известно, водные ресурсы Азербайджана также ограничены. Азербайджан располагает ограниченным водным балансом - 10 млрд. кубометров или 30% воды используется за счет собственных ресурсов, остальные 70% импортируется из других соседних государств. Такая ситуация складывается отчасти из-за бесконтрольного использования отечественных водных ресурсов. Так, во время половодья в весенние и осенние сезоны внутренние реки Республики выходят из берегов и затопливают близлежащие посевные площади, из-за отсутствия накопительных сооружений воды в республике ежегодно теряется 3,2 млрд. кубометров качественной талой и дождевой воды. В настоящее время в амбарах воды имеется возможность собрать 21,5 млрд. кубометров запасов воды. В стране ежегодно используется 7 - 9 млрд. кубометров воды, из них 67% идет на нужды сельского хозяйства. В последние десять лет в результате мелиоративных и оросительных работ у берегов рек построены 2 амбара воды вместимостью 104,6 млн. кубометров, построены оросительные каналы протяженностью в 600 км, построен коллекторный дренаж протяженностью в 136 км, в целях использования грунтовых вод вырыты колодцы артезианской воды. Все эти мероприятия являются хорошим подспорьем для интенсивного развития отраслей сельского хозяйства. Это то, что касается запасов природных ресурсов, что же касается самого развития производства отраслей сельского хозяйства и каковы тенденции его развития мы анализировали во второй части диссертации, которые дают основание сделать вывод о том, что до настоящего времени развитие отраслей сельского хозяйства обеспечивалось за счет экстенсивного развития. Дальнейшее развитие сельского хозяйства должно основываться на интенсивном использовании как природных, так и материальных ресурсов.

В последние годы в результате проведенных реформ в сельском хозяйстве производство продуктов питания на душу населения выросло. Как и в других сферах сельского хозяйства в производстве отрасли растениеводства произошли структурные изменения. Это, прежде всего, отразилось на структуре посевных площадей, которая изменилась в соответствии с изменением формирования спроса на внутреннем и внешнем рынке. В результате увеличения производства в балансе обеспечения по некоторым видам сельскохозяйственной продукции наблюдается положительное сальдо. Так, внутренний спрос на такие виды сельскохозяйственной продукции как картофель, овощи, бахчевые и фрукты удовлетворяются за счет отечественного производства, что дает возможность в дальнейшем увеличить объем экспорта на них. Вместе с тем, производство продукции растениеводства и в особенности зерновых используется ниже своей потенциальной способности.

Аналитические исследования показали, что темпы роста производства и переработки сельскохозяйственных культур не соответствуют друг другу. Несмотря на то, что в производстве сельскохозяйственных культур преобладает удельный вес продуктовых культур, динамика анализа импорта свидетельствует о том, что удельный вес потребления переработанных продуктов питания из года в год в общем объеме импорта возрастает. Из анализа следует, что в 2006 году из 1326,3 тыс. га всех посевных площадей, занятых сельскохозяйственными культурами под зерновыми и зернобобовыми занято 784,7 тыс. га, что составляет 60% посевных площадей, из них под пшеницей занято 561,6 тыс. га или 73% посевных площадей зерновых культур. Вместе с тем, Республика не обеспечивает себя производством пшеницы, поэтому ее импортируют из соседних государств. Если сравнить полученные данные с такими же показателями Республики Беларусь, то становится очевидной причина создавшегося положения в Азербайджане. Так, в Республике Беларусь в соответствии со структурой посевных площадей, что в 2007 году посевная площадь зерновых и зернобобовых составила 43,3% пахотных земель, в 2008 году - 45,9%, в 2009 году - 45,9%, урожайность же по зерновым в 2007 году составила 28,1 ц/га, в 2008 - 28,5 ц/га, в 2009 – 35,2 ц/га, в том числе урожайность по пшенице составила в 2007 и 2008 годах составила 32,8 ц/га, в 2009 году увеличилась до - 39,8 ц/га. Из приведенной динамики статистических данных Азербайджана следует, что за период с 2001 по 2006 годы урожайность зерновых и зернобобовых не изменилась, и составила 26,5 ц/га, по пшенице, если в 2001 году урожайность составляла 26,8 ц/га, то в 2007 году урожайность составила 27,3 ц/га, вместе с тем площадь посевных площадей под зерновые в 2006 году уменьшилась на 17630 гектар (784707-802337), и в частности под пшеницу уменьшилась в 2006 году по сравнению с прошлым годом на 29867 гектар (561585-591452), в 2007 году уменьшилась на 82992 гектар, в то время как Азербайджан не обеспечивает себя производством пшеницы и импортирует ее из других стран. Сравнительный анализ позволяет сделать вывод о том, что из-за низкой урожайности сельское хозяйство Азербайджана не может обеспечить свое население зерновыми и в особенности пшеницей, поэтому спрос на пшеницу частично удовлетворяется за счет импорта. Урожайность на зерновые и зернобобовые, составляющие основу продуктов питания в Азербайджане в 2007 году составляет 27,1 центнеров на гектар, вместе с тем применение современных технологий, не увеличивая посевные площади, позволяет в значительной мере увеличить производство зерновых. В удовлетворении потребности

среди продуктов питания наибольшая зависимость от импорта приходится на переработанную продукцию.

Динамика структуры импорта свидетельствует о том, что, несмотря на увеличение объема производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции увеличивается объем импорта переработанной из этой же продукции. Как свидетельствуют данные, приведенные в предыдущих главах в структуре импорта 2005-2009 годов преобладают пищевые продукты, они составляют 50% удельного веса импорта сельскохозяйственной продукции, 36,2% составляет импорт продукции растительного происхождения, половина из которых принадлежит импорту зерновых. Государственное регулирование таможенных тарифов на продукцию сельского хозяйства с учетом интересов национальной экономики может способствовать созданию положительного сальдо в экспортно-импортных операциях. Такая нарастающая динамика по импорту переработанной продукции складывается в основном из-за необеспеченности основными видами продукции сельского хозяйства. Однако, это не единственная причина сложившейся ситуации в республике, есть и другие объективные причины, которые могут быть разрешены реализацией целевой инвестиционной и таможенной политики государства. Причины заключаются в том, что, с одной стороны переработка произведенной продукции растениеводства, ее хранение и организация торговли не осуществляется на уровне, который бы способствовал уменьшению импорта. Нехватка специализированных баз по заготовке овощей и фруктов, их хранению и продаже на местах приводит по подсчетам специалистов аграрников к ежегодной потере 10-15% объема произведенных фруктов и овощей. Данные таблицы 5.3.1. демонстрируют низкий уровень экспортируемости продукции сельского хозяйства в Азербайджане.

Таблица 5.3.1. Динамика соотношения импорта и экспорта и удельного веса продукции сельского хозяйства в их общем объеме.

Годы	Импорт, тыс.долл.		Экспорт, тыс.дол.		Сальдо, тыс.дол.		Удельный вес с/х продукции, %	
	всего	в т.ч. с/х продукции	всего	в т.ч. с/х продукции	всего	в т.ч. с/х продукции	Импорт	Экспорт
2005	4211222	447529,9	5267646,1	322054,7	135929	-120614	10,63	7,5
2006	5267646,1	556761,9	6372165	322054,7	1104518,9	-234707,2	10,57	5,06

2007	5712170,7	911524,4	6058400,1	507554,2	446229,4	-403970,2	15,96	8,38
2008	7166577,1	1130551,7	47756246,3	532988,8	40589669,2	-597562,9	15,78	1,12
2009	6127016,2	971679,8	14699848,5	526152,4	8572832,3	-445527,4	15,9	3,6

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2010 года. Государственный Комитет по Статистике.

Низкая урожайность сельскохозяйственных продуктов обусловленная слабой технической обеспеченностью не способствуют реализации конкурентных преимуществ, имеющихся в этой сфере материального производства. Обратим внимание, что экспорт пшеницы вырос в 5 раз за два исследуемых года, и производился в Грузию. Отметим, что в структуре экспорта с/х продукции преобладает продукция в не переработанном первозданном виде, причем именно по этим видам продукции наблюдается нарастающий темп роста, так экспорт свежих овощей увеличился на 180,9%, свежих фруктов на 177,5%, осетровой икры в 6,6 раза, а по такой продукции как фруктовые и овощные консервы наблюдается сокращение экспорта. Известно, что для повышения экспортности страны необходима инвестиционная поддержка государства. Целевая инвестиционная политика государства в отраслях сельского хозяйства может способствовать созданию предприятий отечественного производства по хранению и переработке сельскохозяйственного сырья.

С другой стороны, действующая таможенная политика не стимулирует развитие национального производства в сфере переработки произведенных сельскохозяйственных культур в готовую продукцию. По-нашему мнению, выполнение требований международных организаций по сокращению протекционизма во внешней экономической политике для Азербайджана не своевременна, так как в условиях, когда отечественное производство на сегодняшний день не обеспечивает свой внутренний рынок основными видами продукции сельского хозяйства, не способствует развитию национального производства. Сравнительный анализ соотношения экспортно-импортных операций свидетельствует об отрицательном сальдо между экспортом и импортом на сельскохозяйственную продукцию.

Данные, приведенные в таблице 5.3.1. свидетельствуют о том, что сальдо по экспортно-импортным операциям сельскохозяйственной продукции отрицательное, причем отрицательная разница между экспортом и импортом на продукты питания с каждым годом возрастает. Импорт за период с 2005 по 2008 год увеличился на 683021,8 тыс. долларов, экспорт увеличился на 210934,1 тыс. долларов, т.е. увеличение

экспорта отстает более чем в три раза. Такое соотношение экспорта и импорта не способствует продовольственной независимости Азербайджана. Гибкая таможенная политика может способствовать стимулированию отечественного сельскохозяйственного производства. Гибкая таможенная политика предполагает ввоз готовой переработанной продукции сельского хозяйства в республику с назначением таможенных тарифов, и беспошлинный вывоз ее из республики, обеспечение беспошлинного ввоза сырья, а вывоз его с установлением таможенной пошлины создаст стимул для развития отечественных производителей. Кроме того, введение тарифа на продукцию сельского хозяйства должно производиться выборочно в соответствии с процентом обеспеченности республики данной продукцией. Уровень продовольственной безопасности определяется удельным весом внутреннего (национального) производства в общем объеме удовлетворения спроса. Если удельный вес продукции внутреннего производства не превышает 70% общего объема спроса на определенный вид продукции, то это уже можно считать критической ситуацией с точки зрения продовольственной безопасности.

По ниже приведенной таблице 5.3.2. можно осуществить некоторые маркетинговые исследования, а именно, исследовать соотношение спроса и предложения на рынке продукции сельского хозяйства, которые дают основание для прогноза спроса на рынке и поведения цен на продукцию сельского хозяйства, а также прогноза степени продовольственной обеспеченности.

Таблица 5.3.2. Динамика маркетинговых исследований в аграрном секторе экономики Азербайджана.

показатели	2005	2006	2007	2008	2009	Изменение за 5 лет
Производство валовой продукции сельского хозяйства, млн.ман.	1732,1	1969,7	2765	3308,4	3565,9	увеличилось в 2 раза
Производство валовой продукции сельского хозяйства на душу населения, ман.	205,0	230,3	319,0	371,9	396,3	193,3
Ежемесячные потребительские доходы на душу населения, манат	64,4	74,4	88,1	108,9	125	194,1
Ежемесячные потребительские расходы на продукты питания, манат	35,7	41,6	48,8	65,2	68,6	192,1

Удельный вес расходов на продукты питания в потребительских доходах, %	55,4	55,9	55,4	59,9	54,9	
--	------	------	------	------	------	--

Источник: Статистический сборник «Статистические показатели Азербайджана», 2010г

Из таблицы 5.3.2. видно, что если производство валовой продукции сельского хозяйства за 5 лет (с 2005 по 2009 годы) увеличилось в два раза, то производство на душу населения составило 193,3%. Как известно, одним из важных факторов спроса является покупательная способность населения, которая в таблице представлена показателем ежемесячные потребительские доходы на душу населения, которые увеличились за 5 лет на 194,1 %. Вместе с тем ежемесячные потребительские расходы на продукты питания из-за роста цен на продукцию сельского хозяйства увеличились почти в такой же динамике на 192,1%. Такое соотношение между потребительскими доходами и расходами свидетельствует о неизменности покупательской способности, а потому и фактор роста спроса не наблюдается. О неизменности спроса на продукты питания свидетельствует и удельный вес расходов на продукты питания в потребительских доходах, который в среднем составляет 55% всех потребительских расходов. Если сопоставить данные таблицы, то приходим к выводу, что динамика соотношения предложения и спроса не изменилась, т.е. производство на душу населения за 5 лет увеличилось на 93,3%, доход на душу населения за тот же период увеличился на 94,1%, что повлияло на динамику цен на продукты питания. В условиях, когда имеет место продовольственная необеспеченность, низкий темп роста производства продукции сельского хозяйства, неинтенсивное, малорентабельное сельскохозйственное производство выводы по маркетинговым исследованиям свидетельствуют о необходимости государственного регулирования спроса и предложения на аграрном рынке с целью стимулирования их роста.

Таблица 5.3.3. Производство основных продуктов сельского хозяйства на душу населения в Азербайджане.

	зерно- вые	хло пок	карто- фель	ово щи	сахар ная свек- ла	плоды и яго- ды	мясо	моло- ко	яйца
2000	200	12	62	103	6	60	14	136	72
2005	248	24	129	134	4	72	18	149	104
2007	228	12	121	143	17	76	20	156	111
2008	281	6	124	141	22	80	20	159	126
2009	332	4	111	134	21	79	20	162	137

Темп роста к2000	166	33	179	130	в 3,5 р	131,6	142,9	119,1	190
------------------	-----	----	-----	-----	---------	-------	-------	-------	-----

Источник: Стат. Сборник «статистические показатели Азербайджана» 2010г

Об объеме предложения можно судить по динамике производства сельскохозяйственных культур на душу населения в натуральном выражении, а для оценки этой динамики целесообразно сравнить динамику производства на душу населения с другими странами и чтобы обеспечить сравнимость величин возьмем показатели по странам СНГ. Таблица 5.3.3. свидетельствует о динамике производства основных продуктов сельского хозяйства на душу населения по Азербайджану. Из таблицы 5.3.3. следует, что значительный рост производства наблюдается по сахарной свекле, однако все познается в сравнении и данные следующей таблицы свидетельствуют о том, что хотя и наблюдается рост производства, однако в сравнении с другими странами СНГ это самый низкий показатель производства на душу населения. Стабильный рост производства наблюдается в зерновых культурах, причиной которой, является государственная поддержка сельхозпроизводителя субсидиями. Выращивание хлопка за 9 исследуемых лет уменьшилось и составило 33% 2000 года, несмотря на то, что эта культура является для республики стратегически важной. Из-за стабильности в росте производства картофель полностью обеспечивает потребность на внутреннем рынке. Что касается продукции животноводства, хотя и наблюдается рост производства, вместе с тем производство мяса и молока на душу населения в Азербайджане является самым низким показателем в сравнении со странами СНГ. В соответствии с данными таблицы 5.3.4. Азербайджан в сравнении с другими странами отстает по производству основных видов продукции сельского хозяйства, к примеру, по зерновым опережает только Киргизию, а по остальным приведенным в таблице странам отстает, от Украины в 3 раза, Республики Беларусь – почти в 3 раза, Казахстан – в 4 раза, Молдовы – в 2 раза, России – в 2 раза. 332 кг на душу населения явно для Азербайджана не достаточно, поэтому Республика вынуждена импортировать из других стран пшеницу, рис, муку. По производству сахарной свеклы Азербайджан отстает от Казахстана и Киргизии, а в сравнении с другими странами отстает в десятки раз, основная часть потребления сахара, кондитерских изделий поставляется из других стран. Несмотря на то, что производство картофеля удовлетворяет спрос на внутреннем рынке республики, однако, по производству картофеля Азербайджан значительно отстает, так, производство картофеля на душу населения в Азербайджане в 6,6 раза меньше производства в Республике Беларусь,

в 3,8 раза меньше производства Украины, в 2,3 раза меньше производства Киргизии, в 2 раза меньше производства России.

Таблица 5.3.4. Производство основных видов продукции сельского хозяйства на душу населения по странам СНГ

	Азербайджан	Беларусь	Казахстан	Молдова	Россия	Киргизстан	Украина
Зерновые							
2005	248	657	910	789	544	324	807
2009	332	881	1313	609	684	286	999
Темп роста	133,9	134,1	144,3	77,2	125,7	88,3	123,8
Сахарная свекла							
2005	4	314	21	276	132	56	328
2009	21	411	11	94	160	10	218
Темп роста	в 5 р.	130,9	52,4	34,1	121,2	17,9	66,5
Картофель							
2005	129	837	166	105	197	222	413
2009	111	737	174	73	219	261	428
Темп роста	86,1	88,1	104,8	69,5	111,2	117,6	103,6
Овощи							
2005	134	205	143	108	79	143	155
2009	134	239	155	86	95	156	180
Темп роста	100	116,6	108,4	79,6	120,3	109,1	116,1
Фрукты и ягоды							
2005	72	39	16	107	17	29	36
2009	79	72	11	85	19	37	35
Темп роста	109,7	184,6	68,8	79,4	111,8	127,6	97,2
Мясо							
2005	18	71	50	24	35	35	34
2009	20	96	56	25	47	35	41
Темп роста	111	135,2	112	104,2	134,3	100	120,6
Молоко							
2005	149	581	314	183	218	233	291
2009	162	681	332	161	230	246	252
Темп роста	115,7	117,2	105,7	88	105,5	105,6	86,6
Яйца							
2005	104	317	166	212	260	62	277
2009	137	352	207	179	277	69	344
Темп роста	131,7	111	124,7	84,4	106,5	111,3	124,2

Источник: Стат. Сборник «статистические показатели Азербайджана» 2010г

По производству овощей Азербайджан не наблюдается темпа роста, по темпам роста опережает только Молдову, а по остальным странам наблюдаем отставание. Только по производству плодов и ягод Азербайджан опережает страны СНГ, кроме республики Беларусь, России, Киргизии. По производству мяса, молока Азербайджан занимает среди указанных стран СНГ последнее место, по производству

яиц Азербайджан опережает только Киргизию, а по остальным странам наблюдаем отставание.

В сложившихся обстоятельствах необходимо повышение предложения сельскохозяйственной продукции на рынке, а значит необходимо повышение объема сельскохозяйственного производства. Ведь по законам рыночного ценообразования с повышением объема производства цены уменьшаются, в нашем случае если не уменьшить уровень цен, то хотя бы стабилизировать цены, то тогда отпадет необходимость в регулировании потребительских цен.

Одна из основных проблем сравнительно медленного наращивания темпов роста производства в сфере животноводства Азербайджана является нехватка кормовой базы. В 2007 году было произведено всего кормовых культур 6,4 тысяч тонн зеленой массы и 2,4 тысяч тонн кормовых корнеплодов. Крупный рогатый скот содержится в районах за счет близ лежащих пастбищ, которые сильно оскудели, и по этой причине урожайность сена собранного с этих пастбищ уменьшилась до 3 - 4 центнеров с гектара. В Азербайджане в 2007 году из всех задействованных в сельском хозяйстве посевных площадей 23% занято под кормовыми культурами, в Республике Беларусь - 41% всех посевных площадей занято кормовыми культурами, это позволяет обеспечить республику Беларусь кормовой базой для интенсивного развития производства продукции животноводства. Одной из проблем в сфере животноводства является работа по разведению производительных пород крупного рогатого скота, этому свидетельствует тот факт, что в 2007 году с каждой коровы и буйволицы было получено всего 1110 кг молока. В настоящее время в республике функционирует более 80 хозяйств по разведению производительного породистого скота. В то же время с этой целью в 11 регионах, 60 городах страны были созданы центры по искусственному оплодотворению, которые были обеспечены необходимым оборудованием и кадрами. В 2007-2008 годах по искусственному оплодотворению было подготовлено 255 специалистов - техников для работы в этих центрах. В результате проведенных работ в 2007 году от 16,3 тысяч голов коров, буйволиц и телок искусственным оплодотворением было получено 12,9 тысяч голов телят, что много ниже имеющейся потребности страны. Для решения этой проблемы необходимо улучшить породистое содержание скота, обеспечением закупкой 7-8 тысяч голов племенного скота из-за рубежа ежегодно. Одна из основных задач на современный этап развития является расширение сети перерабатывающих предприятий продукции животноводства. В республике функционирует 45 мясо перерабатывающих и 127 молочно-перерабатывающих малых предприятий. К примеру, ежегодно 150 ты-

сяч тонн молока портится из-за нехватки молочно - перерабатывающих предприятий. 14% мяса в чистом весе или 23 тысячи тонны реализовываются, не пройдя промышленной переработки. Из всего количества произведенного молока только 43,5% проходит промышленную переработку, в результате удовлетворение в такой продукции как сливочное масло, сыры, сметана, творога осуществляется в значительной степени за счет импорта. В связи с этим необходимо создание современных мясо - молочных перерабатывающих предприятий и строительство холодильных камер для хранения сырья рядом с сырьевыми базами. Сравнительный анализ свидетельствует о том, что в Азербайджане есть потенциальные возможности не только обеспечить себя производством продукции растениеводства и животноводства, но и увеличить экспортный потенциал. Сравнительный анализ позволяет сделать вывод о том, что по основным видам продукции сельского хозяйства, которые производятся в основном в хозяйствах индивидуальных предпринимателей Азербайджана, отстает от производства в странах СНГ, не говоря уже о экономически развитых странах. Из таблицы 5.3.5. следует, что республика по обеспечению продукции растениеводства в критической ситуации находится производство сахарной свеклы, по продукции животноводства – производство молока, мяса.

Обеспеченность в сахаре за счет национального производства сахарной свеклы составляет 68,3%, причем значительная часть сахарной свеклы вывозится из республики и завозится в виде готовой продукции - сахара и сахарного песка. В этом случае целесообразнее введение таможенных пошлин на вывоз сахарной свеклы, а на сахар - введение квоты на ввоз так, чтобы уравновесить спрос на рынке. Ситуация в республике с отечественным производством пшеницы если в 2007 году обеспеченность составляла 94,2%, то в 2008 году составила 119,9%, поэтому, по - нашему мнению, ввоз на пшеницу можно было бы квотировать до уровня минимального уровня запаса пшеницы в республике и увеличить таможенные тарифы на готовые хлебобулочные изделия.

Таблица 5.3.5. Обеспеченность Азербайджана основными видами сельскохозяйственной продукции в 2007-2008 годах (тыс. тонн).

Виды продукции	с/х	Произведено тыс. тонн	Потреблено тыс. тонн	% обеспеченности (доля внутреннего потребления в валовом производстве)
Пшеница:	2007	1331,4	1413,7*	94,2
	2008	1677,8	1399,0	119,9
Сах. свекла:	2007	141,9	275,8**	51,5
	2008	190,7	279,3	68,3
Картофель:	2007	1037,0	452,0	229,4
	2008	1077,1	459,5	234,4
Овощи и бахчевая продукция:	2007	1645,0	699,3	235,2
	2008	1636,0	702,2	233,0
Флоды и ягоды	2007	677,7	493,8	137,2
	2008	712,8	513,9	138,7
Мясо:	2007	170,6	259,8***	65,7
	2008	175,7	269,5	65,2
Молоко и молочные изделия:	2007	1341,3	2492,9	53,8
	2008	1381,6	2521,4	54,8
Яиц, млн. штук	2007	953,6	1094,3	87,1
	2008	1101,2	1106,4	99,5

Источник: Государственный Комитет по Статистике 2009 года.

*- хлебная продукция; **- сахар и кондитерские изделия, ***- мясо и мясные продукты.

Республика полностью обеспечивает себя производством картофеля, овощей и бахчевых культур, поэтому, необходимо пересмотреть ныне действующий таможенный тариф на ввоз этих видов сельскохозяйственных культур в сторону увеличения, и стимулировать отечественных фермеров на экспорт данных культур. Обеспеченность республики картофелем за счет отечественного производства может способствовать установлению таможенного тарифа на ввоз импортируемого картофеля на уровне, больше чем имеется сегодня, т.е. более чем на 15%. Введение таможенного тарифа на ввоз картофеля подни-

мет цены на импортный продукт, тем самым снизит его конкурентоспособность. Тогда потребность населения в картофеле будет удовлетворена за счет отечественного производителя, что будет больше стимулировать отечественного производителя на увеличение производства, а в будущем может способствовать увеличению объема экспорта картофеля. Потребление овощей и бахчевых продуктов удовлетворяется за счет отечественного производства. Кроме того, увеличение производства овощей и бахчевых продуктов может стимулировать увеличение таможенного тарифа на ввоз в республику этой продукции выше 15% таможенного тарифа, а также ограничение ввоза установлением квоты на переработанную продукцию в виде консервов из овощей до тех пор, пока отечественное производство не увеличит объем производства и будет конкурентоспособным. Эти меры будут способствовать также увеличению экспорта овощей и бахчевой продукции. В связи с этим, целесообразно создание в республике фонда развития отраслей сельского хозяйства, одним из источников которого может быть реализация гибкой таможенной политики государства. Повышение уровня таможенных тарифов на некоторые виды с/х продукции может служить основой создания фонда, средства которого могут быть направлены на создание необходимой материально-технической базы производства и переработки продукции сельского хозяйства. Увеличение производства овощей и бахчевых продуктов может стимулировать увеличение таможенного тарифа на ввоз в республику этой продукции выше 15% таможенного тарифа, а также ограничение ввоза установлением квоты на переработанную продукцию в виде консервов из овощей до тех пор, пока отечественное производство не увеличит объем производства и будет конкурентоспособным. Эти меры будут способствовать также увеличению экспорта овощей и бахчевой продукции. В связи с этим, целесообразно создание в республике фонда развития отраслей сельского хозяйства, одним из источников которого может быть реализация гибкой таможенной политики государства. Повышение уровня таможенных тарифов на некоторые виды сельскохозяйственной продукции может служить основой создания фонда, средства которого могут быть направлены на создание необходимой материально-технической базы производства и переработки продукции сельского хозяйства. Осуществленный анализ производства продукции отраслей сельского хозяйства позволяет констатировать, что имеющиеся на сегодня темпы роста производства по некоторым видам продукции сельского хозяйства опережают темпы роста потребления по этим видам продукции, поэтому в ближайшем будущем не смогут обеспечить продовольственную независимость Азербайджана. Причем, кроме внутреннего по-

требления имеется физиологическая норма потребления продуктов питания. Приведем для сравнения потребление основных продуктов питания на душу населения в США и России, а также, на сколько, отклоняется фактическое потребление от физиологической нормы потребления на душу населения в Азербайджане. Если сравнить показатели двух таблиц 5.3.4. и 5.3.5., то становится очевидным, в структуре потребления на душу населения в Азербайджане основных продуктов питания выше физиологической нормы на 65% составляет потребление хлеба и хлебобулочных изделий, затем овощи и бахчевые составляют сверх физиологической нормы на 31%, остальные продукты отстают от физиологической нормы в большей или в меньшей степени. Фактическое потребление 2008 года на остальные продукты питания и в особенности на продукцию животноводства отстает и от физиологической нормы потребления и от потребления в 2000 году в США и даже России.

На структуру потребления основных продуктов питания населения влияют, прежде всего, цены. Цены, в свою очередь складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. Если предложение производителей может обеспечить удовлетворение спроса, то и цены не возрастают. О нарастающем темпе роста потребления основных видов продуктов питания, а значит и спроса на сельскохозяйственную продукцию свидетельствует таблица 5.3.5. Поэтому необходимы кардинальные меры по усилению государственного регулирования цен и рынка.

Таблица 5.3.6. Потребление основных продуктов питания на душу населения в США и России.

Продукты питания (кг)	Физиологическая норма потребления	Потребление в США в 2000г	Потребление в России в 2000г
Мясо и мясные изделия	81,0	113,8	40,3
Молоко и молочные изделия	392	305,4	220,0
Яйца, штук	250	250	232
Сахар и кондитерские изделия	33,0	30,0	35,4
Картофель	118	57,0	130,0
Овощи и бахчевые	139	119,1	85,0
Фрукты и ягоды	71	105,1	31,0
Хлеб и хлебобулочные изделия	110	112,0	121

Источник: Кузнецов В.В. Экономика и управление аграрным производством.

Используя статистические методы анализа рядов динамики можно сделать прогноз, который приведен в таблице 5.3.7. При анализе ря-

да динамики выявляют его основную тенденцию, когда необходимо прогнозировать данное явление на будущее. Если определяется прогноз на ближайший год, то используется с наибольшей достоверностью метод экстраполяции. Если определяем прогноз на ближайшие пять и десять лет, то используется среднее значение темпа роста динамики рядов.

Сначала вычисляем среднее значение годового темпа роста потребления основных видов сельскохозяйственных продуктов за пять предыдущих года, затем умножаем его на фактическое потребление продукта за последний исследуемый год, находим искомый объем потребления. Прогнозные данные следующих периодов находим, взяв за основу среднее значение годового темпа роста фактического потребления за пять предыдущих лет. Зная ежегодный темп роста населения в Азербайджане, который в среднем равняется 101,1%, можно прогнозировать объем потребления основных видов продукции сельского хозяйства на перспективу общим объемом. Для того, что определить сможет ли национальное производство с имеющимся темпами роста производства продукции сельского хозяйства обеспечить население продовольствием, необходимо сопоставить прогноз потребления на душу населения с прогнозом производства на душу населения.

Таблица 5.3.7. Прогноз потребления на душу населения Азербайджана по основным видам сельскохозяйственной продукции (кг).

	Фактическое потребление		Прогнозируемое потребление				
	2007	2008	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо и мясные изделия	29,2	30,2	33,4	34,5	35,6	36,7	37,8
Молоко и молочные продукты	280,2	282,6	290,0	292,5	295,0	297,5	300,0
Яйца	123	124	127	128	129	130	131
Сахар и кондитерские изделия	31	31,3	32,2	32,5	32,8	33,1	33,4
Картофель	50,8	51,5	53,6	54,3	55,0	55,7	56,4
Овощи и бахчевые	78,6	78,7	78,9	79,0	79,1	79,2	79,3
Фрукты и ягоды	55,5	57,6	64,0	66,3	68,7	71,2	73,8

Хлебные продукты	158,9	156,8	165	167	169	171	173
Растительное масло	8,4	8,4	8,4	8,4	8,5	8,5	8,5

Источник: 2007, 2008 годы – Статистические показатели Азербайджана, Государственный Комитет по Статистике, 2009год; 2010-2015 годы прогнозированы автором на основе статистического метода экстраполяции.

С прогнозом производства дело обстоит сложнее, так как нет стабильности в динамике роста производства, по меньшей мере, по причине влияния на сельскохозяйственное производство климатических условий, а по некоторым видам сельскохозяйственной продукции, где наблюдается ежегодное снижение объемов производства, прогноз на перспективу осуществить не представляется возможным, так как значение прогноза получается отрицательным. Положительный прогноз производства можно сделать на ту продукцию, производство которой имеет стабильную положительную динамику роста производства. Прогноз, осуществленный методом экстраполяции, дает основание делать вывод о том, что в ближайшей перспективе Азербайджан может обеспечить себя продовольственной независимостью. Чтобы сравнить потребление с производством необходимо сравнивать сопоставимые данные, т.е. показатели производства и потребления на душу населения.

Необходимо отметить, что прогноз приблизительный, так как расчеты прогноза основаны на двух показателях – среднестатистических показателях за пять предыдущих лет и показателях 2008 года, динамика изменения этих показателей положена в основу расчета прогноза. Вполне возможно, что темп роста производства может увеличиться вследствие увеличения урожайности или по другим объективным причинам. К примеру, основываясь на темп роста производства в 2008 году со среднестатистическим показателем за пять предыдущих лет (2003-2007гг) подсчитан прогноз общего объема производства и производства на душу населения, у Азербайджана есть потенциальная возможность не только полностью обеспечить себя пшеницей, картофелем, овощами, плодами и ягодами, но и в ближайшем будущем экспортировать эти виды сельскохозяйственной продукции за рубеж.

Азербайджан вполне мог бы специализироваться на экспорте картофеля даже с имеющейся на сегодня выработкой по картофелю. Так, если в 2007 году потребление на душу населения по картофелю составила 50,8 кг, в 2008 году -51,5 кг, то производство в 2007 году составило 116,6 кг, в 2008 году- 120,7 кг на душу населения, разница между потреблением и производством в 2007 году составила 65,8 кг, в 2008 году - 69,2 кг. Положительная разница между производством и

потреблением в перспективе увеличивается и могла бы быть выгодным дополнением к имеющемуся экспортному потенциалу Азербайджанской Республики.

Таблица 8.1.9. Прогноз производства основных видов продукции сельского хозяйства в Азербайджане (тыс. тонн, кг).

Виды продукции			Г О Д Ы				
	Фактические		Прогнозные				
	Среднее значение за предыдущие годы	2008	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения, тыс.чел.	8612,5	8730,3	9021,3	9120,5	9220,8	9322,2	9424,7
Пшеница: всего, тыс.тон - на душу населения, кг	1510,3 175,4	1677,8 192,2	2300,2 255	2555,3 280,2	2838,7 307,9	3153,5 338,3	3503,2 371,7
Картофель: всего, тыс.т. - на душу населения, кг	1037,3 120,4	1077,1 123,4	1205,8 133,7	1252,0 137,3	1300,0 141	1349,8 144,8	1401,5 148,7
Овощи: всего, тыс.тон. - на душу населения, кг	1227,4 142,4	1228,3 140,7	1383,8 153,4	1439,8 157,9	1498,1 162,5	1558,8 167,2	1622,0 172,1
Фрукты и ягоды: всего - на душу населения, кг	677,8 78,7	712,8 81,6	829 91,9	871,8 95,6	916,8 99,4	964,1 103,4	1013,8 107,6
Виноград: всего, тыс.т. - на душу населения, кг	103,4 12	115,8 13,3	160,0 17,7	178,1 19,5	198,2 21,5	220,6 23,7	245,5 26,0
Мясо: всего, тыс. тонн - на душу населения, кг	171 19,9	176 20,2	191,6 21,2	200,6 22,0	210,0 22,8	219,8 23,6	230,0 24,4
Молоко: всего, тыс. тонн - на душу населения, кг	1341 155,7	1382 158,3	1512,8 167,7	1559,0 170,9	1606,6 174,2	1655,6 177,6	1706,1 181,0
Яйца: всего, млн. штук -на душу населения, шт.	954 110,8	1101 126,1	1692,1 187,6	1952,6 214,1	2253,2 276,9	2600 278,9	3000 318,3

Источник: среднестатистическое значение за предыдущие годы, 2008 год – Статистические показатели 2009 года, Государственный Комитет по Статистике; 2010-2015 годы прогнозированы автором на основе статистического метода экстраполяции.

Если повысить урожайность по картофелю, которая в 2007 году составила 150 центнеров с гектара, то разница между спросом (потреблением) и предложением (производством) значительно увеличится, что может значительно увеличить объем экспорта Азербайджана и повлиять на сальдо между экспортом и импортом на сельскохозяйственную продукцию в положительную сторону. Вместе с тем, национальное производство мяса и молока на сегодня Азербайджан не обеспечи-

вает потребности внутреннего рынка республики. Так, в 2008 году потребление мяса и мясных изделий на душу населения составляло 29,2 кг, производство же 19,2 кг, разница составила 10 кг, в 2008 году потребление составило -30,2 кг, производство соответственно - 19,7 кг, отрицательная разница увеличилась до 10,5 кг. Прогноз потребления мяса, мясных изделий, молока, молочных продуктов свидетельствует о том, что с имеющейся на сегодня выработкой мяса и молока отрицательная разница между производством и потреблением будет увеличиваться. По прогнозным данным наблюдаем, что потребление мяса и мясных изделий на душу населения превышает производство к 2015 году на 13,4 кг. Производство молока имеет аналогичную ситуацию. Так, в 2007 году производство молока составляло 150,8 кг на душу населения, потребление составило - 280,2 кг, разница составила - 129,4 кг, в 2008 году производство составило - 154,9 кг, потребление соответственно -282,6 кг на душу населения, разница составила - 127,7 кг. С имеющимся на сегодня надоем молока с одной коровы к 2015 году разница между потреблением и производством хотя и уменьшится, но будет иметь отрицательное значение и составит 119 кг на душу населения. Стабильная положительная динамика производства и положительный прогноз потребления наблюдается по овощам и бахчевым продуктам, по плодам и ягодам, по винограду и другой сельхозпродукции дает основание для предположения об увеличении объема экспорта на эти виды продуктов питания, и позволит в перспективе иметь положительное сальдо в соотношении между импортом и экспортом сельскохозяйственной продукции и уменьшить удельный вес импорта с/х продукции в общем объеме импорта как сырых, так и переработанных продуктов. Одна из задач обеспечения валового сбора продукции сельского хозяйства - это обеспеченность хозяйств семенами качественных сортов продукции. Поэтому семеноводство играет ключевую роль в повышении урожайности и качества продукции растениеводства, а также улучшении продовольственного обеспечения. На данный момент производством семян занимаются свыше 300-х сот физических и юридических сельскохозяйственных субъектов, из них около 20 государственных предприятий. Вместе с тем, в настоящее время всего 7-10% потребностей сельского хозяйства республики в производстве семян удовлетворяется данными предприятиями. Несмотря на то, что есть продвижение в обеспечении семян зерновых и зернобобовых культур, в республике имеются проблемы в удовлетворении потребности семян на кормовые, картофель, овощи, бахчевые. В связи с этим Государственной Программой по продовольственному обеспечению Азербайджана предусмотрено увеличить к 2015 году посевные площа-

ди под зерновые до 900 тыс. гектар, урожайность до 32 центнеров на гектар, общий объем производства зерновых увеличить до 2,8 млн. тонн, производства мяса увеличить до 340 тыс. тонн, производства молока до 2,4 млн. тонн, производства яиц - 1,12 млн. штук, овощей и бахчевых продуктов - 1,72 млн. тонн, фруктов и ягод - 800 тыс. тонн, по чайному листу 3 тыс. тонн, увеличить посевную площадь подсолнечника до 135 тыс. гектар, увеличить посевные площади сахарной свеклы до 20 тыс. гектар, увеличить посевную площадь под кормовые до 500 тыс. гектар. Государственная Программа состоит из пяти разделов, пятый из которых предусматривает финансовые источники реализации Программы.

Глава 6. Современные формы государственного регулирования аграрного рынка и цен

6.1. Зарубежный опыт государственного регулирования аграрного рынка и цен

Знакомство с литературой по государственному регулированию экономики показывает, что, по мнению большинства исследователей, свободный рынок не в состоянии решить все социально-экономические проблемы общества. Обзор литературы показывает, что не существует разногласий по поводу необходимости государственного вмешательства в экономику, основной спор между исследователями заключается в масштабах государственного регулирования. В целом, можно выделить три подхода к масштабам государственного регулирования. Сторонники либерализма выступают за ограничение деятельности государства формированием благоприятной среды для действия законов рынка. Неокейнсианцы выступают за сохранение и усиление государственного регулирования. Согласно же третьему подходу, государственное регулирование должно определяться социально-экономической обстановкой в стране, то есть при наличии макроэкономических проблем (безработица, инфляция, нарушение экологии) оно должно усиливаться, с развитием же рыночных сил и ростом стабильности рынка – снижаться. Особую значимость государственное регулирование имеет в аграрном секторе. Необходимость государственного регулирования аграрной сферы, выражающаяся, прежде всего, в необходимости поддержки сельскохозяйственных цен и доходов агропроизводителей, теоретически общепризнанна и объясняется спецификой положения последних на внутренних и внешних продовольственных рынках. Так, известный американский экономист Д. Гэлбрейт (1979), характеризуя роль государства в макроэкономическом регулировании пропорций развития производства, писал: «Государственное вмешательство в интересы сельского хозяйства имеет существенное значение для сбалансированного развития.... В основном в результате таких государственных мер развитие сельского хозяйства... было довольно удовлетворительным в промышленно развитых странах. Окажись сельское хозяйство свободным от государственного вмешательства..., развитие, бесспорно, было бы недостаточным, а к настоящему времени, возможно, и опасно низким» [40 стр. 87]. Регулирующая роль государства в аграрной сфере особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм регулирования аграрной сферы. Так,

Н.А.Попов отмечает, что роль государственного регулирования заключается в обеспечении свободной реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [114]. Государство, при этом, должно не замещать деловую активность фирм, но - создавать сильные институциональные рамки для предприятий, а также выполнять функцию координатора хозяйственно - финансовой системы, активно воздействуя на параметры и индикаторы ее функционирования и обеспечивать рост производства продукции [84]. Эмпирические данные, экономическая теория показывают и объясняют формирование цен как результат взаимодействия спроса и предложения. Из проведенных исследований следует, что медленные темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции либо подталкивают рост цен, либо приводят к их снижению. Так, например, в конце 2006 года прогнозы сокращения производства сухого молока в Евросоюзе, прогноз снижения удоев молока в Австралии и снижение предложения со стороны США и Индии при одновременном росте потребления молока в ведущих странах-импортерах Азии и Африки привели к существенному увеличению цен на цельное молоко и сухое молоко. Альтернативный подход к ценообразованию базируется на трудовой теории ценности К. Маркса (трудовой теории стоимости) [90]. Согласно этой экономической теории, товар имеет определенную ценность, независимую от его цены, которая формируется под действием рыночных сил, так как само по себе производство товара придает ему и «общественную полезность». То есть, ценность товара существует уже вследствие затраченных на его производство усилий. И таким образом цены на товары формируются производственными издержками. Приведенные выше две основные точки зрения на ценообразование определяют подходы к регулированию сельскохозяйственных цен. Представители либеральных направлений экономической мысли придерживаются мнения, что функции цены состоит в обеспечении размещения производственных ресурсов в эффективные отрасли, в соответствии с потребительскими предпочтениями. Использование цены для других целей (стимулирование, распределение, размещение и т. п.) искажает рыночные сигналы, «консервирует» неэффективность производства, деформирует структуру экономики или отдельных ее секторов. Представители патернализма в экономической политике цене отводит роль поддержания определенного уровня доходов товаропроизводителей или покрытие их производственных затрат. Однако реальная экономическая политика в области государственной поддержки сельского хозяйства представляет собой разумный компромисс рыночного ценообразования и соблюдение экономической справедливости. По данным службы эко-

номических исследований Министерства Сельского хозяйства США (USDA) ключевыми мерами государственной поддержки сельскохозяйственного производства в структуре аграрной политики США являются программы поддержки доходов и цен.

Ценовое регулирование в аграрном секторе обусловлено следующими факторами: 1. Низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию. В силу этого изменение цен слабо отражается на спросе на эту продукцию. При этом падение спроса или расширение предложения приводит к падению или неустойчивости доходов производителей. 2. Сезонности производства. Основное предложение продукции приходится на период уборки урожая, а спрос распределен по времени более равномерно. Задача регулирования — препятствовать снижению цен в период роста предложения и ограничивать колебания (всплеск) цен в межсезонный период. 3. Высокий уровень зональной дифференциации затрат, не полностью учитываемый в зональных ценах, что не позволяет эффективно использовать ценовые механизмы дифференциальной ренты. 4. Высокая конкурентность на рынке сельскохозяйственных продуктов и сильная власть монополий в отраслях, обслуживающих производство, переработку и реализацию аграрной продукции. Следствием является значительный диспаритет цен, что приводит к перераспределению прибавочного продукта в пользу промышленных отраслей.

Государственное регулирование сельского хозяйства – это сложный механизм, включающий инструменты воздействия на доходы фермеров, структуру сельскохозяйственного производства, аграрный рынок, социальную структуру села, межотраслевые и межхозяйственные отношения с целью создания стабильных экономических, правовых и социальных условий для развития сельского хозяйства, удовлетворения потребностей населения в качественных продуктах питания по социально-приемлемым ценам, охраны окружающей среды. В результате получается проработанная в деталях информационно-статистическая система данных, необходимая, во-первых, для регулярного воздействия на рыночные цены и, во-вторых, для влияния на производство, уровня доходов, накоплений, инвестиций. Для обеспечения конкурентоспособности сельского хозяйства и повышения его интенсивности необходимо регулирование аграрного рынка на основе комплексной системы ценового, финансово-кредитного, бюджетного регулирования. Основными целями государственного регулирования сельского хозяйства являются 1. Обеспечение основ продовольственной безопасности. 2. Повышение конкурентоспособности отрасли сельско-

го хозяйства. 3. Развитие сельской местности и подготовка кадров. 3. Охрана окружающей среды.

Основными инструментами являются: 1) регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: регулирование цен; регулирование доходов сельхозпроизводителей; регулирование продвижения сельхозпродукции на рынке; 2) Кредитно-денежная и налоговая политика; 3) регулирование внешнеэкономической деятельности; 4) Регулирование научно-информационного обеспечения.

Финансирование аграрного производства зарубежных стран осуществляется как на местном, так и на национальном уровне. Дотационная политика при этом определяется экономическим положением фермерских хозяйств. Безвозмездное субсидирование в настоящее время стимулирует в основном производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции, а также жилищное и производственное строительство. Бюджетные дотации широко применяются для стимулирования развития сельскохозяйственного образования и профессионального обучения, научно-исследовательской и консультативной деятельности. Выделяется социальная помощь молодым начинающим фермерам и фермерам-пенсионерам. Сейчас значительную роль в регулировании аграрной сферы играет прямое субсидирование. Прямые платежи позволяют совершенствовать производственную структуру. Как правило, прямые выплаты фермерам осуществляются на единицу земельной площади или на поголовье животных. Чем больше они увязаны с условиями производства, тем больший эффект от их воздействия. Прямые платежи осуществляются во всех странах ОЭСР (Организация по экономическому сотрудничеству и развитию). Безвозмездное субсидирование фермерских хозяйств - далеко не основной источник финансовых средств. Более существенная роль в поддержке фермеров принадлежит бюджетному финансированию, которое осуществляется также и через кредитную политику. Она расширяет возможности получения фермерами дополнительных финансовых ресурсов для интенсификации производства, а в периоды неблагоприятной конъюнктуры – поддерживает хозяйства. С помощью кредитов государство регулирует процессы концентрации производства, ускоряет внедрение достижений научно-технического прогресса. Путем льготного кредитования регулируются процессы расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве.

Общие для ЕС нормы организации и регулирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия включают контроль за предоставлением бюджетных дотаций (национальный аспект), а также

общеевропейские меры, направленные на обеспечение доходов производителей, поддержание на определенном уровне розничных цен, что позволяет унифицировать условия конкуренции как в области производства, так и в области сбыта. Основным стремлением наднациональных органов Союза является поиск средств и методов в сфере поддержки производителя, которые обеспечивали бы ему примерно равные позиции в каждой отдельной стране. В Евро Союзе национальные дотации предоставляются в рамках общеевропейской дотационной политики в соответствии с ее принципами. Всякая другая помощь, создающая условия наибольшего благоприятствования в рамках какой-либо отдельной страны, запрещена. К такого рода помощи относятся: ценовые вмешательства (надбавки к ценам), регулирование объемов производства, высокая компенсация за экспортную продукцию. Вместе с тем национальное правительство участвует в финансировании и проведении мероприятий по повышению качества производимой продукции, обеспечению ветеринарного надзора, внедрению достижений научно-технического прогресса, охране окружающей среды, стимулированию производства в так называемых проблемных районах, обеспечении минимального уровня доходов мелким хозяйствам. Кроме того, бюджетная поддержка может предоставляться как государствами-членами ЕС, так и автономными образованиями (автономные районы Италии, департаменты и районы Франции, округа в Германии) или федеральными государствами (земли Германии), которые имеют свои бюджеты (поступления от налогов). Однако определено, что абсолютная сумма субсидий на инвестиции не должна превышать заданного объема. Таким образом, общеевропейская политика в аграрном секторе направлена на четкую организацию рынков сбыта, поддержание фермерских доходов, помощь в реализации излишков продукции и решение ряда других проблем.

Особого внимания заслуживает опыт США по субсидированию сельского хозяйства. Бюджетные расходы США на сельское хозяйство зависят от экономической ситуации – в кризисные годы их значение резко возрастает, в более стабильные периоды уровень государственного субсидирования заметно снижается. Так, в связи с кризисом 1980–1985 годов бюджетные расходы на сельское хозяйство в 1986 году составили 58,7 млрд. дол. или 5,9% от всего федерального бюджета. Конец 80-х годов был благоприятным для сельского хозяйства и уровень государственного субсидирования заметно снизился, составив в 1989 году 52 млрд. дол. Или 4,6% федерального бюджета. Бюджетные средства выделяются на финансирование следующих программ: сельскохозяйственные исследования; организация маркетинга и информа-

ции о рынках и ценах; кредитование; консервация и изъятие земель; поддержка цен, закупка, компенсационные платежи; поддержка фермерских снабженческих и сбытовых кооперативов, рыночные заказы; субсидирование продовольствия; экспортные субсидии; международная продовольственная помощь.

В структуре расходов федерального бюджета США, выделяемыми на сельское хозяйство, главными являются два направления:

1) программы стабилизации доходов (на них приходится около 60% бюджетных расходов по статье «Сельское хозяйство»);

2) программы сельскохозяйственных исследований и обслуживания науки.

Необходимо отметить, что наибольшую долю помощи (около 70% бюджетных средств) получают относительно крупные хозяйства, обеспечивающие высокую эффективность ведения производства, а фактически бюджетным финансированием охвачена одна треть американских ферм.

Однако, начиная с конца 80-х годов, аграрная политика США предусматривает снижение уровня воздействия на аграрный сектор. Правительство США отказалось от ряда программ и сократило объемы финансирования на их поддержку. Политика США в области сельского хозяйства, рассчитанная на 7 лет (1996–2002 гг.), предусматривала сокращение финансовой поддержки на 30%.

К основным методам государственного регулирования аграрного сектора относятся следующие: поддержка цен и доходов производителей (сюда относятся прямые ценовые субсидии производителям, установление минимальных гарантированных цен, государственные закупки продовольствия для нужд армии, и т.д.); внешнеторговое регулирование; меры, направленные на снижение затрат производителей, такие как различные способы компенсации затрат на средства производства (прямые компенсации производителям, система лизинга, предоставление средств производства по сниженным ценам); льготный кредит сельхозпроизводителям (Brookes et al. (1996)) - сниженная ставка процента, льготные сроки, товарный кредит, реструктуризация и списание долга -, структурная политика (различные меры поддержки, не связанные с доходом производителей).

Государственное регулирование аграрного сектора за рубежом осуществляется реализацией комплекса экономических, финансовых и научных инструментов. Несмотря на то, что в последнее время и США значение программ по поддержке цен уменьшается, для таких товаров, как сахар и молоко, эти программы по-прежнему играют важную роль. Ценовая поддержка оказывается, если под действием установленных

тарифов, тарифных квот и экспортных субсидий некоторые сельхозтоваропроизводители продают свою продукцию по более высоким ценам. Поддержка цен на молочные продукты осуществляется с помощью программы целевых закупок. Корпорация по товарному кредиту закупает у производителей предложенный объем продукции (сливочное масло, сыр чеддер и обезжиренное молоко), отвечающей ряду требований, по специальным закупочным ценам. Они устанавливаются с таким расчетом, чтобы средние затраты на производство молока были не меньше закупочной цены, составляющей примерно 9,90 долл. за 100 фунтов (45,36 кг). При необходимости министр сельского хозяйства США вносит изменения в систему этих цен. (USDA). Политика поддержки цен на сахар включает в себя тарифные квоты, программы распределения рыночных квот, а также ссуд для поддержки рыночных цен. Тарифные квоты и распределение рыночных квот позволяют контролировать внутреннее предложение с целью стабилизации цен. Товарные ссуды дают возможность производителям сахара передавать заложенную продукцию государству, если залоговая ставка достигает 18 центов за фунт (454г) и сумма процентов оказывается выше рыночной цены на сахар. Такие ссуды предоставляются лишь его производителям, которые, чтобы получить право на соответствующие выплаты и займы, обязаны произвести минимальные отчисления средств фермерам — производителям сырья (USDA).

Система тарифов и тарифных квот обессточивает поддержку цен на товары путем введения ограничений на импорт продукции, цены на которую ниже внутренних. Подобные меры играют небольшую роль. Среди членов Всемирной торговой организации (ВТО), где средний размер тарифов на ввоз сельхозпродуктов составляет 12 %, Соединенные Штаты устойчиво входят в число стран с самыми низкими средними тарифами. Исключениями являются молоко и молочные продукты, табак, сахар и его заменители. В США всего несколько сельскохозяйственных тарифов, превышающих 100 %, и относительно небольшое количество тарифных квот на импорт арахиса, табака, говядины, молока и молочных продуктов, сахара, хлопка, а также некоторых разновидностей этой продукции (USDA). Экспортные субсидии выделяются США в ограниченных масштабах в рамках двух программ: стимулирования вывоза молока и молочных продуктов (DEIP) и содействия экспорту (ИЕР). По этим программам экспортерам предоставляются денежные выплаты или товарные сертификаты на продукцию, принадлежащую государству. Экспортные компании получают возможность реализовывать товары на рынках ряда стран по ценам ниже рыночных цен США. Начиная с 1996 г., система ЕЕР при-

менялась только при ввозе домашней птицы. Программа DEIP действует при экспорте обезжиренного сухого молока, сыра, а также — в меньшей степени — сливочного масла в рамках соглашений ВТО (USDA). Фермеры, возделывающие многие сельхозкультуры, имеют возможность застраховать урожай и доходы по субсидированным ставкам. При этом обеспечивается выплата компенсаций в соответствии с размерами понесенных убытков. Частные страховые компании заключают такие договоры непосредственно с фермерами. Часть страховых премий, включающая в себя страховые взносы сельхозтоваропроизводителей и операционные затраты частных страховых компаний субсидируются государством (USDA).

6.2.Современные формы и методы регулирования рынка и цен в сельском хозяйстве Азербайджана

Государственная политика регулирования цен признана влиять на эффективное ведение воспроизводственного процесса. Главная цель государственного регулирования ценообразования—достижение с помощью цен такого уровня доходности производства, который бы учитывал интересы сельскохозяйственных производителей, переработчиков, потребителей и общества в целом. Поэтому государство становится посредником в решении проблем ценового равновесия. Также регулирование должно быть направлено на снижение инфляционного роста цен, ограничение монополизма как производителей, так и сбытовых посредников, достижение определенных социальных результатов в виде доступных и устойчивых цен на качественные продукты питания, устранение угрозы продовольственной безопасности.

Государственная ценовая политика проводится на основе сочетания двух основных форм регулирования рыночных отношений: административное (прямое) регулирование и экономическое (косвенное) регулирование.

Административное регулирование ценообразования включает: прямое установление или изменение цен путем введения прецедентных цен, «замораживания» рыночных цен; установление правил для предприятий, в соответствии с которыми последние сами устанавливают цены и тарифы посредством введения предельного уровня цен на отдельные товары, регламентации отдельных параметров цены (рентабельности, нормы прибыли, надбавок, налогов, пошлин и т. д.); запрет на недобросовестную конкуренцию и монополизацию рынков путем введения фиксированных цен, недопущение демпинговых цен и ценовой дискриминации.

В Азербайджане с 1992 года действует режим свободного ценообразования, а государственные закупочные, рекомендуемые цены воспринимаются как ориентировочные, т.е. необязательные. Поэтому заготовительные организации закупают продукцию по более низким ценам, тем самым сводят ценовое регулирование к формальному, а в результате наблюдаемого роста цен на продовольствие увеличивают прибыли не сельскохозяйственные предприятия, а заготовительные организации, что наносит серьезный урон сельскохозяйственному производству. В целях исследования экономического механизма регулирования аграрного рынка, исследуем современную тенденцию изменения цен на продукцию растениеводства и животноводства. Динамика увеличения цен неравномерна, так цены на продукцию растениеводства увеличиваются более интенсивным темпом, чем на продукцию животноводства, причем рост цен на все виды сельскохозяйственной продукции имеет нарастающий темп, до 2009 года. Из таблицы 6.2.1. следует, что индексы цен производителей из года в год изменяются неравномерно, если в 2006 году темп роста индекса цен всего по сельскому хозяйству составил 12,8%, в 2007 году – 10,8%, то в 2008 году увеличился до 28,8%, в 2009 году уменьшился до 70,1%. Общий темп роста за исследуемый период в 2008 году по сравнению с 2000 годом составил 29,3%, в том числе на продукцию растениеводства темп роста индекса цен составил 34,8%, на продукцию животноводства – 20,0%. Понижение цен на продукцию сельского хозяйства в 2009 году объясняется увеличением государственных субсидий в сельское хозяйство.

Таблица 6.2.1. Индекс цен реализации на продукцию сельского хозяйства. (в сравнении с прошлым годом, %)

Годы	Всего по с/х-ву	В том числе	
		растениеводство	животноводство
2000	99,6	98,0	107,0
2005	108,0	101,9	109,2
2006	112,8	112,9	112,8
2007	110,8	121,6	109,7
2008	128,8	132,1	128,4
2009	86,0	70,1	88,8
Темп роста индекса цен 2008г к 2000 году	129,3	134,8	120,0

Источник: Статистические показатели Азербайджана 2009 года. Государственный Комитет по Статистике.

Приведенные данные свидетельствуют о нестабильности цен, которое отрицательно сказывается на покупательской способности населения, если учесть, что спрос на с/х продукцию является неэластичным по отношению и к доходу населения и к уровню цен, другими словами, вне зависимости от уровня цен и дохода население приобретает тот объем покупок, который удовлетворяет биологическую потребность существования человека.

Анализ динамики рыночных цен на продукцию сельского хозяйства свидетельствует, во-первых, о тенденциозном росте рыночных цен и в особенности за три последних исследуемых года, во-вторых, о многоканальности реализации продукции сельского хозяйства. К примеру, реализация зерновых, плодов и ягод производится по всем каналам сбыта, существующим в республике, чего не скажешь о картофеле, хлопке сырце, табаке. Известно, что чем меньше число посредников, скупаемых у производителя продукцию, тем труднее производителю реализовать продукцию, тем уступчивее производитель в отношении цены реализации. Так, к примеру, хлопок сырце, табак, чайный лист реализуются в основном заготовительным организациям и организациям потребительской кооперации, которые, несмотря на повышение себестоимости и цены производства продукции, диктуют свои условия реализации, и поэтому именно на эти виды продукции наблюдается сравнительно низкий темп роста цен.

Исследования позволяют сделать вывод о тенденциозном повышении цен на все виды продукции животноводства. Как было исследовано в предыдущей главе во втором параграфе, с увеличением цен реализации прибыльность производителей не повышается.

Для осуществления регулирования государством принимаются законы и нормативные документы. В Азербайджане действует ряд законодательных актов, направленных на регулирование ценовых отношений в аграрном секторе: закон «О государственных закупках», «Государственная программа социально экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2004-2008) года», утвержденная Президентским Указом от 11 февраля 2004 года, Указы от 23 октября 2004 года: «Мероприятий по усовершенствованию управления в аграрном секторе» и «Дополнительные мероприятия по расширению лизинга аграрном секторе», указ Президента страны от 23 октября 2004 года организовано ООО «Агролизинг», указом Президента Азербайджанской Республики от 23 октября 2004-го года Министерство Сельского Хозяйства было вновь сформировано и при Министерстве были организованы новые структуры, такие как Государственная Ветеринарная

Служба, Государственная Фитосанитарная Служба, а так же Государственное Агентство Сельскохозяйственного Кредитования.

Меры, осуществляемые в связи с совершенствованием экономического механизма продовольственного рынка, как правило, направлены на экономическое стимулирование и социальную защиту производителей и основаны на повышении активности составных его элементов. При этом главная цель состоит в обеспечении экономического равновесия между спросом и предложением на рынке, в том числе за счет ценовых факторов.

Переход к системе свободных цен в связи с формированием рыночных отношений в экономике уже привел к освобождению цен подавляющего большинства продовольственной, пищевой и сельскохозяйственной продукции. Развитие производства все в большей мере определяется рынком, который одновременно регулирует результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий сельского хозяйства, пищевой промышленности, предприятий перерабатывающих отраслей и сферы услуг, независимо от формы их собственности. Действие свободного ценообразования и решающая роль спроса и предложения в этой деятельности, однако, не создает экономических стимулов для производства продукции, пока не пользующейся спросом на рынке.

После либерализации цен в аграрном рынке наблюдаются положительные изменения в структуре производства, особенно в производстве продукции животноводства. Вместе с тем, углубился спад в таких стратегически важных отраслях, как хлопководство, табаководство, виноградарство, что связано именно с отсутствием регулирования производства и сбыта продукции в этих отраслях, с тем, что не определены уровни гарантированных цен, позволяющих осуществлять и в них расширенное воспроизводство. Между тем регулирование производства и сбыта продукции этих отраслей посредством ценового фактора приобретает важное значение и с точки зрения привлечения в страну дополнительных валютных доходов. С учетом нынешнего экономического положения Азербайджана в первую очередь необходимо регулировать цены стратегически важных видов продукции. Применение свободных цен в стране в принципе должно было служить интересам производителей сельскохозяйственной продукции. Однако, существующая практика регулирования цен на рынке фактически наносит серьезный ущерб этим интересам, особенно в связи с разрывом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Опыт бывших советских республик, недавно приобретших независимость, свидетельствует, что темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию во

всех этих государствах значительно отстают от темпов роста цен на промышленную продукцию, потребляемую в сельском хозяйстве. Усиление инфляции, с одной стороны, и увеличение расходов, связанных с импортом промышленной продукции, используемой в сельском хозяйстве, - с другой, сделали разрыв в темпах роста цен значительным. Для формирования экономического механизма, отвечающего требованиям современного аграрного рынка, во всех отраслях экономики необходимо отдать предпочтение рыночным ценам. В то же время цены на промышленную продукцию, потребляемую в сельском хозяйстве, на продукцию сельского хозяйства и цены услуг должны регулироваться государством. Прежде всего, это относится к регулированию закупочных цен на зерно, мясо и молочную продукцию, а также промышленную продукцию, потребляемую в процессе производства этих видов продукции. Правильное построение ценового механизма, адаптация этого механизма к интересам производителей и потребителей приобретает особую значимость в экономике стран, переживающих переходный период (1, с. 365). 5-10% цен в странах с развитой рыночной экономикой, в том числе в США, подвергаются государственному регулированию. Цены на продукцию растениеводства - пшеницу, кукурузу, рис, кормовое зерно, арахис, хлопок-сырец, табак, регулируются путем закупок этих видов продукции у фермеров и посредством залоговых операций. Цены на молочную продукцию регулируются посредством закупок этой продукции у предприятий, занятых и переработкой. В США государство гарантирует фермерам минимальный уровень залоговых цен, а также выгодное соотношение между ценами сельскохозяйственной продукции и ценами продукции, приобретаемой фермерами.

В Азербайджане применяются следующие основные виды цен на сельскохозяйственную продукцию: оптовые цены, закупочные цены, розничные цены, ориентировочные цены, справочные цены. Оптовые цены - это цены, по которым продукция крупными партиями реализуется предприятием-производителем закупочным и торговым организациям. В основе оптовых цен лежат производственные и коммерческие издержки на единицу продукции. Прибыль устанавливается, исходя из условий реализации и требований обеспечения воспроизводства. В зависимости от конкурентных условий эти цены складываются под влиянием рыночной конъюнктуры (договорные, контрактные, рыночные) или регулируются государством (закупочные). Розничные цены — цены конечного потребления, по которым продукция реализуется населению. Закупочные цены применяются для удовлетворения целевых государственных потребностей — наполнения потребительского

рынка, формирования государственных резервов, а также для сглаживания циклических конъюнктурных колебаний на рынке. Применяются для закупок отдельных видов продукции Министерством сельского хозяйства Азербайджана совместно с другими министерствами и ведомствами разрабатываются ориентировочные цены. Они применяются как прогнозные по основным видам продукции животноводства и растениеводства. Их рассчитывают на основе среднестатистических цен производства как среднеотраслевые издержки плюс средняя прибыль с учетом ожидаемого соотношения спроса и предложения. Ориентировочные цены служат ориентиром для производителей и оптовых покупателей в условиях формирования договорных цен. Справочные цены — это вид цен оптового оборота во внутренней и внешней торговле. Они являются исходным пунктом при определении Контрактной цены, которая будет зафиксирована как окончательная в документе о сделке. Ее можно рассматривать как «запрашиваемую» цену, с которой начинаются торги. Такие цены широко используются предприятиями, выходящими со своей продукцией на мировые рынки продовольствия.

Государственное регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия призвано обеспечить равенство интересов всех участников создания и движения продукта, а также защиту сельхозпроизводителей, поскольку стабильность продовольственных рынков является основой устойчивости аграрного сектора. В деятельности государства по регулированию рынка сельхозпродукции можно выделить следующий перечень основных направлений: 1. Регулирование цен. 2. Регулирование доходов сельхозтоваропроизводителей. 3. Регулирование продвижения сельхозпродукции на рынке. Самая важная Проблема в области цен, на решение которой направлены мероприятия помощи государства агропромышленному сектору — проблема низких цен.

Существование данной проблемы связано со спадом производства сельскохозяйственной продукции и с дестабилизацией межотраслевых стоимостных пропорции — диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Основным направлением государственной политики в области цен на сельхозпродукцию является поддержание и стабилизация цен. Кроме того, на цены на сельхозпродукцию оказывает влияние государственная политика в области регулирования (контроля) предложения продукции и расширения спроса на сельхозпродукцию (пропаганда преимуществ отечественных продуктов питания и проведение экономической поддержки малообеспеченных слоев населения через субсидии, стимулирование сбыта сельхозпродукции). Следует отметить, что указанные направления государст-

венной политики оказывают существенное влияние не только на ценообразование, но и на доходы сельхозпроизводителей.

Главной целью реализации мер по поддержанию цен на сельхозпродукцию является установление минимального порогового уровня для рыночных цен, ниже которого они не могут опускаться. Для решения указанной задачи используются два основных инструмента:

- 1) залог сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- 2) прямые государственные закупки сельскохозяйственной продукции.

Однако следует подчеркнуть важность других мероприятий государственной политики, которые играют важную роль в решении указанной задачи, в частности ограничение импорта продовольствия.

Регулируемая система ориентирована на два ценовых уровня: цены, регулируемые на государственном уровне, и цены, регулируемые на местном уровне. Ценовой механизм включает следующий набор элементов:

1. Залоговые цены для осуществления залоговых операций. Залоговые операции проводятся интенсивно при возникновении трудностей со сбытом. Они позволяют формировать резервный фонд основных сельскохозяйственных продуктов, в основном зерновых и масличных культур. Предметом залога может быть как уже произведенная сельскохозяйственная продукция, так и продукция будущего урожая. Участие государства в залоге сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия осуществляется в следующих формах: выделение бюджетных ресурсов; кредитование; выделение бюджетных ассигнований или кредитование необходимых для компенсации затрат по хранению и обработке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, приобретенных в установленном порядке в собственность государства. Приобретенные в собственность государства заложенные сельскохозяйственная продукция, сырье и продовольствие используются для проведения государственных товарных интервенций, формирования государственных продовольственных фондов и для иных целей.

В Азербайджане Указом Президента Азербайджанской Республики № 583 от 16 мая 1997-го года с целью проведения государственной политики в области закупок товаров (работ и услуг) за счет государственных средств создано Государственное Агентство по закупкам. Задачи Государственного Агентства по закупкам определены в соответствии с требованиями 4-ой Статьи Закона «О государственных закупках» и Положением утвержденным Указом Президента Азербай-

джанской Республики № 855 от 20 февраля 2003-го года. В соответствии с Положением задачами Государственного Агентства по закупкам является разработка и усовершенствование нормативно-правовой базы регулирующей государственные закупки в Азербайджанской Республике, обеспечение контроля над законностью проведения закупок товаров (работ и услуг) за счет государственных средств на конкурсной основе и исполнением контрактов, в рамках существующего законодательства проведение мероприятий по повышению квалификации специалистов закупающих организаций в области государственных закупок, создание базы данных государственных закупок, а также исполнение других задач определенных законодательством Азербайджанской Республики. Первым нормативным документом, регулирующим государственные закупки в Азербайджанской Республике было Положение «О закупках товаров (работ и услуг) бюджетными организациями» - утвержденное Указом Президента Азербайджанской Республики за № 524 от 19 декабря 1996-го года, чуть позже 11 февраля 1997-го года был принят закон «О тендере», который вступил в силу Указом Президента Азербайджанской Республики «О применении закона о тендере» за № 570 от 7 апреля 1997-го года. Государственное Агентство по закупкам изучив накопленный опыт применения вышеуказанных документов, существующие законодательные документы некоторых Европейских стран в области государственных закупок, рекомендации Всемирного Банка, приняв во внимание положения соглашений по государственным закупкам Всемирной Торговой Организации торговли разработало проект закона «О государственных закупках», который был принят Милли Меджлисом (Парламент) Республики 27 декабря 2001-го года и вступил в силу Указом Президента Азербайджанской Республики «О применении закона о государственных закупках» за № 668 от 29 января 2002-го года. В соответствии с Указом государственные закупки объемом 250 миллионов манат и более должны проводиться путем организации открытого тендера, если же ориентировочная стоимость товаров меньше 250 миллионов манат закупающая организация по собственному усмотрению может применить любой из методов закупок, пройдя тендерную комиссию. В состав формируемой тендерной комиссии включаются представители Министерства Финансов и Министерства Экономического Развития Азербайджанской Республики, а также соответствующих органов центральной исполнительной власти имеющих отношение к предмету тендера. В процедурах государственных закупок проводимых в Азербайджанской Республике в качестве претендентов могут принять участие физические и юридические лица или объединение юридических лиц являющиеся резидента-

ми или не резидентами вне зависимости от государственной принадлежности. По итогам закупок продуктов питания различными предприятиями и организациями за счет государственных средств в общей сложности осуществлено в 2007 году на сумму 103546,3 тыс. манат, в том числе: израсходовано на хлеб, муку и мучные изделия 20868,6 тыс. манат, на ячмень - 9122,9 тыс. манат, на мясо и мясные консервы - 23032,7 тыс. манат, на рыбу и рыбные консервы - 8763,1 тыс. манат, на сливочное и растительное масло – 11041,3 тыс. манат, на молоко и молочные изделия – 11232,7 тыс. манат, на овощи – 11350,1 тыс. м., 12671,9 тыс. м. на другие продукты питания. В 2008 году за счет государственных средств было закуплено предприятиями и организациями продуктов питания на сумму 236632,32 тыс. манат, в том числе: израсходовано на закупку хлеба, муки и мучных изделий на сумму 35565,84 тыс. манат, на закупку ячменя – 35731,48 тыс. манат, на закупку мяса и мясных изделий на сумму 53857,52 тыс. манат, на закупку рыбы и рыбных изделий – 9701,92 тыс. манат, на закупку молока и молочных изделий 10340,0 тыс. манат, на закупку сливочного и растительного масла 30714,87 тыс. манат, на закупку овощей – 30146,96 тыс. манат, на закупку других продуктов питания – 30572,9 тыс. манат.

Таблица 6.2.2. Закупки сельскохозяйственной продукции Министерством сельского хозяйства Азербайджана за счет государственных средств.

Годы	Всего произведено с/х продукц., млн. ман.	Число осуществленных закупок	Стоимость закупки по ориентировочной цене, (тыс. ман.)	Стоимость закупки по фактической цене, (тыс. ман.)	Сэкономленная сумма, (тыс. ман.)
2007	2765,0	116	4996,75	4830,6	166,15
2008	3308,4	163	6181,73	6042,33	139,4

Источник: информация из Веб-сайта Министерства сельского хозяйства Азербайджана.

Из приведенной таблицы 6.2.2. следует, что из всей произведенной сельскохозяйственной продукции менее 1%, а именно 0,17% в 2007 году, и 0,18% - в 2008 году закупается государством.

На региональном уровне ценовое регулирование осуществляется на основе законодательных и нормативных актов местных органов власти.

Деятельность государства по регулированию продвижения сельхозпродукции на рынке включает следующие основные направления:

1. закупки товаров на продовольственном рынке;
2. контроль за реализацией продовольственных рынков сбыта и товарных бирж;
3. регулирование деятельности сбытовой (торговой) кооперации;
4. регулирование качества сельскохозяйственной продукции;
5. поддержание системы информации о рынке в агропромышленном комплексе;
6. стимулирование сбыта сельхозпродукции;
7. контроль за соблюдением практики честной торговли.

Для стабилизации рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия государство осуществляет на нем закупочные и товарные интервенции. Закупочные интервенции осуществляются в форме организации закупок и проведения залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, а товарные интервенции — в форме организации их распродажи из республиканского и региональных продовольственных фондов.

Закупочные интервенции осуществляются в случаях, когда рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию опускаются ниже минимального уровня, или, когда товаропроизводители, занятые в сфере агропромышленного производства не в состоянии реализовать произведенную продукцию из-за снижения спроса. Товарные интервенции осуществляются в случае дефицита на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также роста рыночных цен выше максимального уровня их колебаний на рынке. Важной составляющей регулирования рынков являются закупки продовольствия для государственных нужд. Государство в этом случае выступает перед сельскохозяйственными товаропроизводителями гарантированным оптовым покупателем, а это очень важно в том случае, если устанавливаются квоты на объем производства сельскохозяйственной продукции. Гарантированность рынка сбыта, сокращение затрат времени и средств на транспортировку и реализацию продукции, повышение престижа организации в связи с выполнением государственного заказа делают этот канал весьма привлекательным для сельскохозяйственных производителей. Этим и объясняется тот факт, что во всем мире фирмы конкурируют между собой за получение государственного заказа на продукцию. Государственное регулирование качества сельскохозяйственной продукции. В соответствии с законодательством Азербайджанской Республики не допускается производство, закупка, поставка, ввоз на территорию страны и продажа населению продукции, не соответствующей санитарным правилам и нормам, государственным стандартам и технической документации.

Регулирование экономической ориентации — это гарантированные цены, закупочные квоты на все основные продукты, контролируе-

мые государством стандарты качества на бойнях, молочных и консервных заводах, оптовых рынках, целевое субсидирование мелиорации, землеустройства, производственного строительства, модернизации и технического оснащения, особенно в производственных кооперативах. Полноценный экономический анализ рынка сельхозпродукции и продовольствия основан на ценовом мониторинге, который имеет практику во всех развитых и развивающихся странах. Развитая система информации о рынке является не только необходимым источником знаний о ситуации на рынке, но и инструментом, способствующим развитию конкуренции. Общественная система ценовой рыночной информации снижает издержки всех участников рынка на поиск информации, облегчает доступ к ней малых предприятий, содействуя, таким образом, росту их конкурентоспособности с крупными компаниями.

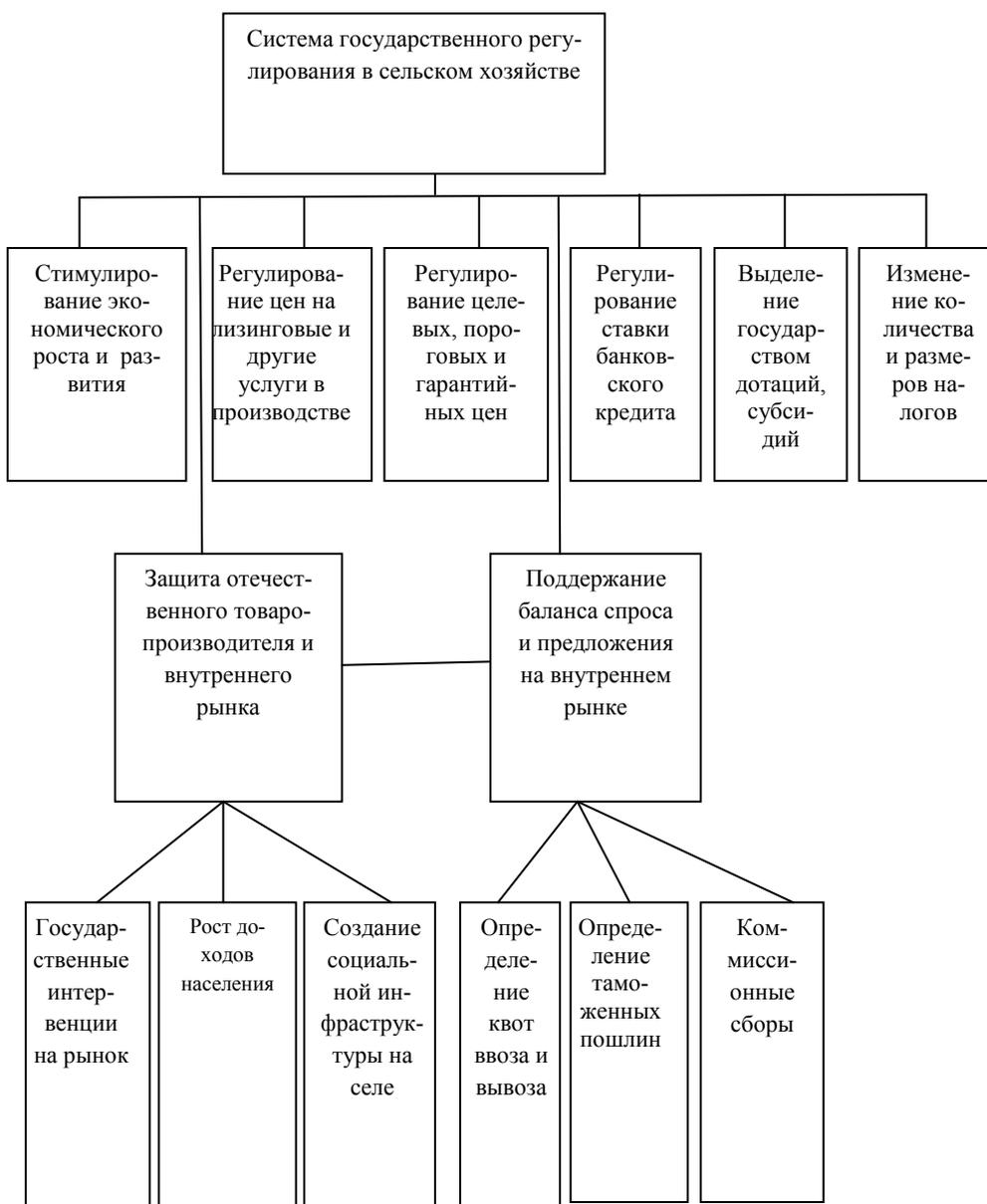
Создание системы информации о рынке способствует ограничению недобросовестной рыночной практики, которая может возникать вследствие большей информированности одних участников рынка по сравнению с другими.

Повышение экономической эффективности деятельности участников рынка, возникающей под влиянием более полной информации об условиях рынка и приводящей их к снижению маркетинговых издержек на поиск оптимальных вариантов сбыта продукции. Главная цель, которую преследует государство в области сбыта сельскохозяйственной продукции, заключается в росте привлекательности продуктов для потребителей, уменьшении себестоимости производства и маркетинга продуктов. Государство осуществляет мероприятия по стимулированию сбыта сельхозпродукции в нескольких направлениях: разработка новых видов продукции из традиционного сырья с ожидаемым увеличением спроса на него; создание льготных условий производства и сбыта продукции (например, налоговые льготы) и т. д.

В Азербайджане регулирование рынка и цен в сельском хозяйстве на современном этапе развития имеет такие акценты, как увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и повышение его интенсивности и на этой основе обеспечение продовольственной независимости, регулирование цен на продукцию сельского хозяйства с целью поддержания доходов товаропроизводителей, регулирование таможенных тарифов с целью защиты внутреннего продовольственного рынка, регулирование кредитной и налоговой ставки с целью обеспечения экономии ресурсов и стабильности цен товаропроизводителей и т. д.

Если объединить все элементы регулирования в одну схему, то получим комплексную систему регулирования, которая необходима для сельского хозяйства Азербайджана на данном этапе развития.

Схема 6.2.1. Модель комплексной системы государственного регулирования аграрного рынка и цен в сельском хозяйстве



Регулирование сельского хозяйства с целью повышения интенсивности его развития и конкурентоспособности, как показывает, позитивная мировая практика необходимо осуществлять комплексно. Если осуществлять государственные дотации и субсидии без регулирования цен на продукцию сельского хозяйства, без регулирования таможенных пошлин, без реализации целенаправленной кредитной и налоговой политик, то общество не получит эффективности от государственных расходов в развитие сельского хозяйства.

Вся комплексная система регулирования сельского хозяйства основана на активном государственном участии, обеспечивающем повышение конкурентоспособности аграрного сектора. Необходимо отметить, и прямое и косвенное регулирование так или иначе отражается на ценах. Как показано на схеме 6.2.1. один из важнейших показателей государственного регулирования сельского хозяйства – уровень бюджетной поддержки фермерских цен на произведенную продукцию, а также на лизинговые и другие услуги, используемые в производстве. Этот показатель отражает отношение всех ценовых и внеценовых бюджетных дотаций на производство и реализацию (в том числе на экспорт) определенной сельскохозяйственной продукции к ее фермерской цене. Цена на продукцию сельского хозяйства регулируется государством посредством товарных интервенций, балансируя соотношение между спросом и предложением, а также посредством таможенной и налоговой политик государства. К примеру, начиная с 80-х гг., уровень бюджетной поддержки фермерских цен повысился в США с 14,7 до 35,8%, в том числе на растениеводческую продукцию – с 8,5 до 47, животноводческую – с 20 до 28,5%.

Экономическое регулирование ценообразования — это система мер, влияющих не на цены непосредственно, а на факторы ценообразования, которые носят макроэкономический характер. Меры косвенного регулирования включают: регулирование государственных расходов и бюджетного дефицита; совершенствование налогообложения предприятий и потребления; регулирование денежного и валютного обращения; изменение норм оплаты труда; контроль и регулирование доходов и расходов населения; регулирование учетной ставки; установление норм амортизации.

6.3. Система мер по государственной поддержке сельхозпроизводителя с целью повышения конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства в Азербайджане

Одним из способов государственной поддержки аграрного сектора является также предоставление сельхозпроизводителям определенных налоговых льгот. Так, они освобождаются от налога на прибыль, от налогов на пользователей автодорог, от налога на имущество и т.д. Обзор литературы показывает, что в зарубежной практике активно используются различные методы государственной поддержки аграрной сферы, включающие как поддержку местных производителей, так и защиту внутреннего рынка, и различные ценовые методы поддержки. Обзор литературы о необходимости и сущности государственного регулирования аграрной сферы свидетельствует о единодушном признании необходимости государственного вмешательства в аграрный сектор. Вместе с тем, при вмешательстве государства в аграрный сектор необходимым является учитывать возможные недостатки государственного регулирования, что требует осуществления разумной, взвешенной политики вмешательства.

Необходимым является выработка эффективных мер поддержки сельского хозяйства и внутреннего рынка с помощью поддержки отечественных производителей аграрной продукции, регулирования экспорта, импортных пошлин, цен для оптовиков и розничной торговли на жизненно важные продукты питания, а также цен на материально-технические ресурсы для производства жизненно важных продуктов питания. Вместе с тем важно, чтобы политика поддержки аграрного сектора не привела к ущемлению интересов потребителей. Поэтому позиция государства неизбежно сводится к балансировке между указанными противоречивыми интересами участников внутреннего рынка. Необходимо отметить, что в развитых странах расходование огромных бюджетных средств направлено не на расширение сельскохозяйственного производства и обеспечение продовольственной независимости, основной акцент делается на реализацию программ по развитию сельскохозяйственной науки, социальной инфраструктуры, повышению уровня жизни на селе.

В структуре государственных субсидий зарубежных стран наибольший удельный вес занимают средства на поддержку цен. В современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в странах Запада предусматривается активное государственное вмешательство в формирование и регулирование цен. Система госу-

дарственного регулирования цен практически во всех странах с развитой рыночной экономикой одинакова и предусматривает:

- установление верхних и нижних пределов колебания цен и индикативной или условной цены, которую стремится поддерживать государство;

- скупку либо продажу нескоропортящейся продукции в целях товарной интервенции и поддержания желаемого уровня цен.

Политика регулирования аграрных цен и фермерских доходов в развитых странах предполагает, прежде всего, организацию мониторинга таких экономических показателей, как:

- издержки производства по группам специализированных хозяйств (страны ЕС) или по видам производства (США);

- паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;

- доходность ферм и отраслей производства.

В рамках государственной поддержки сельского хозяйства США существуют два вида цен: целевые (гарантированные) цены, которые распространяются на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции. Уровень целевых цен рассчитан таким образом, чтобы они гарантировали уровень дохода для самофинансирования расширенного воспроизводства на фермах со средним и пониженным уровнями затрат. Реализация фермерской продукции происходит по рыночным ценам, которые могут быть выше, ниже либо равны целевым. Но в конце года (иногда и в течение года по авансовым платежам) фермер получает разницу между целевой ценой и ценой реализации, если последняя ниже. Таким образом, именно целевая цена является экономической реальностью для фермера, т.е. окончательной ценой реализации, которую стали называть гарантированной;

- залоговые цены (залоговые ставки). По залоговой фиксированной цене фермер сдает в Товарно-кредитную корпорацию (ТКК) под залог всю продукцию в случае, если рыночные цены складываются ниже залоговой цены. В соответствии с положениями Сельскохозяйственного закона 1985 г. фермерам США предоставлено право произведенную ими продукцию продать на свободном рынке, реализовать по контрактам, заложить на хранение непосредственно в хозяйстве в ожидании более высоких цен на рынке, сдать под залог в ТКК. В последнем случае заложенная продукция в течение 9 месяцев может быть выкуплена фермером. Если этого не произойдет, то она переходит в собственность ТКК, а фермер получит за неё денежную компенсацию по залоговой цене (ставке) за вычетом издержек за хранение. Залоговая цена (ставка) представляет собой нижний предел гарантированных цен

на сельскохозяйственную продукцию. Если в течение 9 месяцев мировые цены окажутся ниже залоговой ставки, то фермер может выкупить сданную продукцию по ценам мирового рынка. Тем самым фермер получает чистую прибыль из-за разницы между залоговой ставкой и ценой мирового рынка.

В странах ЕС функционирует несколько иной ценовой механизм: на сравнительно высоком уровне установлены целевые или ориентирные цены, гарантирующие средним и крупным фермерским хозяйствам определенный уровень дохода. Функцию минимальных цен выполняют цены вмешательства. По этим заранее фиксированным ценам сельскохозяйственную продукцию у фермеров закупают государственные закупочные организации, что является действенным средством против снижения рыночных цен ниже установленного минимума. Во всех странах Западной Европы действует механизм гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Так, в Финляндии есть три вида цен: целевые, дотационные и дополнительные. Ежегодно Министерство сельского и лесного хозяйства определяет целевые цены и утверждает их по согласованию с Центральной организацией сельскохозяйственных товаропроизводителей. В течение года эти цены можно корректировать с учетом темпов инфляции. Базисом целевых цен является ценовая модель, разработанная по калькуляции себестоимости производства важнейших сельскохозяйственных продуктов в хозяйствах южных районов страны, т.е. с лучшими условиями производства. Для районов с худшими условиями предусмотрены дотации. Дотационные цены устанавливаются по той же процедуре, что и гарантированные, но на сельскохозяйственную продукцию, идущую на экспорт. При этом, если фермеры производят экспортируемую продукцию с издержками выше дотационных цен, то убытки им не возмещают. Более того, если они превысили квоты производства продукции на экспорт, то излишки не подлежат оплате по дотационным ценам. На сельскохозяйственную продукцию, произведенную сверх установленных государственных квот, предусмотрены дополнительные цены, которые варьируют в зависимости от сложившейся ситуации на внутреннем рынке в отдельно взятом районе страны (они, как правило, ниже целевых цен).

К особенностям ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в развитых странах относится дифференциация целевых (гарантированных) цен по месяцам хозяйственного года в пределах до 10% их среднегодового уровня. Это предусмотрено с целью компенсации затрат фермерам за хранение нереализованной продукции непосредственно в своих хозяйствах или на оплату тарифов коммерческих государственных складов. В последнем случае производится частичная

компенсация убытков от потерь сельскохозяйственной продукции при хранении.

Один из важнейших показателей государственного регулирования сельского хозяйства в развитых странах – уровень бюджетной поддержки фермерских цен на произведенную продукцию. Этот показатель отражает отношение всех ценовых и внеценовых бюджетных дотаций на производство и реализацию (в том числе на экспорт) определенной сельскохозяйственной продукции к ее фермерской цене. Начиная с 80-х гг. уровень бюджетной поддержки фермерских цен повысился с 14,7 до 35,8%, в том числе на растениеводческую продукцию – с 8,5 до 47%, животноводческую – с 20 до 28,5%. Общей основой ценообразования в АПК зарубежных стран является приведение в соответствие закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию общественно необходимым затратам на ее производство и реализацию. При этом стремятся учитывать уровень и динамику мировых цен. Важнейшей функцией цены остается регулирование доходов сельского хозяйства для дальнейшего развития отрасли. Система ценообразования предусматривает оперативное слежение за динамикой цен на средства производства, издержек и доходов в сельском хозяйстве, цен на конечную продукцию и услуги АПК. Субсидии в странах ЕС достигли 45-50% стоимости произведенной фермерами товарной продукции, в Японии и Финляндии – 70, в России – лишь 3,5%, в Азербайджане – 2,4%. В США на развитие сельского хозяйства в расчете на единицу продукции вкладывается средств на 30% больше, чем в другие отрасли.

Наши исследования (см. главы 2, 3) показали недостаточность рыночного саморегулирования цен в современных условиях. Переход к рыночному ценообразованию в начале 90-х гг. в Азербайджане привел к развитию острого диспаритета цен на продукцию различных отраслей, различающихся по условиям производства, уровню развития, степени монополизации.

Помимо ценового механизма, общие для ЕС нормы организации и регулирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия включают контроль за предоставлением бюджетных дотаций (национальный аспект), а также общеевропейские меры, направленные на обеспечение доходов производителей, поддержание на определенном уровне розничных цен, что позволяет унифицировать условия конкуренции как в области производства, так и в области сбыта. Основным стремлением наднациональных органов ЕС является поиск средств и методов в сфере поддержки производителя, которые обеспечивали бы ему примерно равные позиции в каждой отдельной стране. В ЕС национальные дотации предоставляются в рамках общеевропей-

ской дотационной политики в соответствии с ее принципами. Всякая другая помощь, создающая условия наибольшего благоприятствования в рамках какой-либо отдельной страны, запрещена. К такого рода помощи относятся: ценовые вмешательства (надбавки к ценам), регулирование объемов производства, высокая компенсация за экспортную продукцию. Вместе с тем национальное правительство участвует в финансировании и проведении мероприятий по повышению качества производимой продукции, обеспечению ветеринарного надзора, внедрению достижений научно-технического прогресса, охране окружающей среды, стимулированию производства в так называемых проблемных районах, обеспечению минимального уровня доходов мелким хозяйствам. Кроме того, бюджетная поддержка может предоставляться как государствами-членами ЕС, так и автономными образованиями (автономные районы Италии, департаменты и районы Франции, округа в Германии) или федеральными государствами (земли Германии), которые имеют свои бюджеты (поступления от налогов). Однако определено, что абсолютная сумма субсидий на инвестиции не должна превышать заданного объема.

Таким образом, общеевропейская политика в аграрном секторе направлена на четкую организацию рынков сбыта, поддержание фермерских доходов, помощь в реализации излишков продукции и решение ряда других проблем.

Национальная аграрная политика в странах ЕС является продолжением Единой аграрной политики, однако существуют различия в направлениях и методах финансирования сельского хозяйства. Например, на поддержку производства и рынков в дополнение к системе ЕС Дания расходует треть своего сельскохозяйственного бюджета, Великобритания и Ирландия – соответственно 15 и 20%. Почти все страны половину национальных сельскохозяйственных бюджетов расходуют на структурную политику (сюда входят модернизация и укрупнение ферм, улучшение земли и других сельскохозяйственных ресурсов, улучшение оперативной деятельности фермеров, сокращение производственных издержек и развитие районов с неблагоприятными условиями). По этим направлениям расходов наблюдаются значительные различия. Например, Великобритания направляет на программы модернизации почти треть своего сельскохозяйственного бюджета, а Нидерланды и Люксембург – менее 10%. В целом в странах ЕС на поддержку начинающих фермеров направляется в среднем 10% от аграрных бюджетов, в том числе во Франции – 25%, в Великобритании и Ирландии эта статья расходов незначительна. На бюджетные программы «Исследования и разработки» в среднем по ЕС направляется около

10%, а в Нидерландах – почти 30% бюджета. Особого внимания заслуживает опыт США по субсидированию сельского хозяйства. Бюджетные расходы США на сельское хозяйство зависят от экономической ситуации – в кризисные годы их значение резко возрастает, в более стабильные периоды уровень государственного субсидирования заметно снижается. Так, в связи с кризисом 1980 – 1985 годов бюджетные расходы на сельское хозяйство в 1986 году составили 58,7 млрд долл., или 5,9% от всего федерального бюджета. Конец 80-х годов был благоприятным для сельского хозяйства, и уровень государственного субсидирования заметно снизился, составив в 1989 году 52 млрд. долл., или 4,6% федерального бюджета. Бюджетные средства выделяются на финансирование следующих программ: сельскохозяйственные исследования; организация маркетинга и информации о рынках и ценах; кредитование; консервация и изъятие земель; поддержка цен, закупка, компенсационные платежи; поддержка фермерских снабженческих и сбытовых кооперативов, рыночные заказы; субсидирование продовольствия; экспортные субсидии; международная продовольственная помощь.

В отношении ценового регулирования и государственной финансовой поддержки аграрного сектора производства основным принципом должен быть аграрный протекционизм, обеспечивающий эквивалентность товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, конкурентоспособность национальных производителей на мировом рынке и социальную защиту работников сельского хозяйства. В настоящее время такого эквивалентного обмена нет, цены на продукцию сельского хозяйства низкие, соответствующие покупательной способности населения, и темпы их роста значительно отстают от темпов роста цен на промышленную продукцию и услуги. О необходимости своевременности усиления государственного регулирования признается и поддерживается Президентом и высшими руководящими органами Азербайджанской Республики. Вопросы государственной поддержки отраслям сельского хозяйства затронул в своей речи президент Азербайджана Ильхам Алиев на состоявшемся 22 июля 2009 года заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в первом полугодии. «Впервые в новейшей истории Азербайджан выйдет на самообеспечение зерновыми, в 2009 году ожидается урожай в три миллиона тонн зерна. Рост по сравнению с прошлогодним урожаем составит свыше 500 тысяч тонн, причем около 2,2 миллиона тонн составит продовольственная пшеница, что, безусловно, станет ключевым элементом обеспечения продовольственной безопасности Азербайджана», — отметил в своей речи глава

государства. Он особо подчеркнул, что таких результатов удалось добиться за счет систематической поддержки сельского хозяйства со стороны государства, реализации инфраструктурных проектов в рамках программы регионального развития, субсидирования зерноводческих хозяйств, а также создания «Агролизинга», ставшего важнейшим звеном по машинно-техническому оснащению села. Следующий шаг по закреплению достигнутых успехов предусматривает господдержку развитию инфраструктуры для хранения и переработки собранного урожая. Выступая на заседании, министр сельского хозяйства Исмет Аббасов отметил, что «В 2008 году прогноз по производству зерна был перевыполнен — собрано 2,498 млн. тонн. Вместе с тем, перевыполнение привело к затовариванию зернового рынка и некоторому снижению цен, вследствие чего часть фермеров испытывали затруднения с реализацией произведенной пшеницы». Чтобы избежать таких проблем, по нашему мнению, было бы целесообразным обеспечить закупку государством части урожая по оптимальным ценам, стимулируя тем самым фермеров увеличивать производство. В качестве крупного оптового покупателя государство не только обеспечит резервные запасы, но и при необходимости сможет регулировать цены на внутреннем рынке.

Для нормализации функционирования сельского хозяйства в Азербайджане достаточно эффективным приемом государственного ценового регулирования по-нашему мнению, было бы использование целевых цен на сельскохозяйственную продукцию в качестве гарантированных цен для аграрных товаропроизводителей. При этом государство компенсировало бы сельскохозяйственным предприятиям и фермерам разницу между целевой ценой и реальной ценой реализации в случае, если последняя была меньше первой. Учитывая ограниченные финансовые возможности государства, предлагаем определять гарантированные цены только на наиболее нуждающиеся в государственной поддержке виды сельскохозяйственной продукции. С целью поддержания товаропроизводителя посредством гарантированных цен, предлагается модель определения дотаций на основе разницы между фактическими ценами реализации и гарантированными ценами, уровень которых определяется с помощью предполагаемой рентабельностью. Считается, что если по производству зерновых обеспечить 60% рентабельности, то государство решит проблему продовольственной безопасности. В таблице 5.2.4. за основу предполагаемого уровня рентабельности взяты данные в странах СНГ, которые решили проблему продовольственной независимости. К примеру, по зерновым и зернобобовым дотации государства предполагаются в размере 36,05 манат

за центнер, чтобы обеспечить 60%-ной рентабельностью, дотации на производство сахарной свеклы 13,74 маната за центнер и т.д. в соответствии с данными таблицы. В таблице 6.3.1. приведены те виды сельскохозяйственной продукции, рентабельность которой ниже предполагаемой.

Таблица 6.3.1. Определение размера дотаций к гарантированным ценам на основе уровня рентабельности в 2009 году

Виды продукции	Предполагаемый уровень рентабельности	Фактический уровень рентабельности	Фактические цены реализации 2009 года ман/ц	Гарантированные цены реализации ман/ц	Предполагаемые дотации ман/ц
зерновые и зернобобовые	60	19,0	16,71	52,76	36,05
сахарная свекла	30	8,6	5,56	19,3	13,74
хлопок	40	4,2	36,16	344,4	308,24
зеленый чай	20	3,8	85,28	448,84	363,56
виноград	40	33,4	29,8	35,6	5,8
молоко	35	25,4	37,74	512	140
Мясо крс и птицы	35	25,3	216,85	299,9	83,05
Яйца (тыс.шт.)	35	10,4	79,92	268,9	188,9

Источник: расчетные предложения автора

Самой высокой дотацией в соответствии с предлагаемой моделью определения дотаций являются дотации на хлопок и зеленый чай, хлопок из-за низкой цены реализации и проблем сбыта хлопка-сырца на внутреннем рынке, цены реализации на зеленый чай хотя и высокие, однако рентабельность от продажи продукта низкая по причине выращивания культуры только в одном районе (Ленкоране) экономической зоны, когда отсутствует конкуренция между хозяйствами. Осуществление выделения дотаций по предлагаемой модели обеспечит снижение цен реализации, повышение экспортности продукции, повышение конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства.

Еще одним элементом государственного регулирования аграрного рынка стало решение о восстановлении налога на добавленную стоимость на ввозимые в нашу страну пшеницу, муку и рис. Это решение вступило в силу с 1 мая 2009 года и должно стимулировать внутреннее производство зерновых.

Однако главным регулятором рынка должен стать созданный при Министерстве по чрезвычайным ситуациям (МЧС) Государственный зерновой фонд (ГЗФ), посредством которого и предполагается закупать у местных производителей 270 тысяч тонн пшеницы (трехмесячная норма потребления в стране). Кабинет Министров Азербайджана утвердил правила хранения и эксплуатации запасов ГЗФ, согласно которым фонду предоставлены полномочия на создание, хранение и периодическое обновление зерновых запасов. В соответствии с распоряжением МЧС запасы ГЗФ должны храниться в специальных элеваторах МЧС, однако в случае отсутствия такой возможности допускается использование элеваторов и складских помещений физических и юридических лиц. Принимая зерно у фермеров, фонд будет обязан требовать у производителей соответствие продукции госстандартам, сертификаты качества, а также карантинные сертификаты, выданные Минсельхозом. А к зерну, поступающему в республику из-за рубежа, должны прилагаться таможенные декларации, а также сертификаты фитосанитарного соответствия. Запасы фонда застрахованы в административном порядке, каждые 2-3 года их будут обновлять, закупая свежее зерно. В случае же форс-мажорных ситуаций или же резкого повышения цен на муку республика сможет воспользоваться запасами фонда.

Глава 7. Кооперация и специализация как необходимые условия повышения конкурентоспособности в сельском хозяйстве Азербайджана

7.1. Организационно-правовая модель создания сельскохозяйственного кооператива в Азербайджане

Отечественная и мировая практика показывает, что производственная кооперация как форма добровольного объединения физических лиц для коллективного предпринимательства издавна является важнейшим направлением развития сельскохозяйственного производства, обеспечивающим наиболее эффективное использование земли, трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов. Кооперация опирается на три принципа: добровольности, неприкосновенности и коллективной реализации собственности. На современном этапе в развитых странах Западной Европы кооперация охватывает мелкое и среднее фермерство, мелких собственников всех отраслей реальной экономики на основе сочетания этих принципов с целью выживания. Задачами кооперации являются умелая защита от разорения и обеспечение мелкому собственнику стабильных условий для выживания в конкурентной борьбе с крупными предприятиями как внутри страны, так и на мировой арене. Цели кооперации - обеспечение возможностей использования в малом и среднем хозяйстве новаторских технологий в промышленности и индустриальных технологий в сельском хозяйстве и в целом в агропромышленном комплексе, направленных на рост объемов производства сельскохозяйственной продукции и устойчивых доходов кооператорам, что является залогом повышения уровня жизни населения. Кооперация объединяет принцип неприкосновенности трудовой собственности с принципом коллективной ее реализации на основе разделения труда. Если в Западной Европе сохранились индивидуальные крестьянские (семейные) хозяйства, то это произошло потому, что их предки, начиная с XV века, были объединены кооперативным движением.

Понятие кооперация происходит от латинского слова "cooperatio", что в переводе означает сотрудничество. Кооперация в широком смысле слова, это особая форма организации производства является не только технико-технологической формой приложения труда, а экономической и социальной формой организации мелких собственников, как правило, мелких крестьян и индивидуальных кустарей и ремесленников по поводу производства и реализации готовой продукции с целью выживания в конкурентной борьбе с крупными феодаль-

ными, а затем и капиталистическими хозяйствами. Таким образом, в современном сельском хозяйстве большое значение приобретают такие формы концентрации производства, как кооперация и агропромышленная интеграция. Современное сельское хозяйство Азербайджана представлено в основном мелкими и разрозненными фермерскими хозяйствами. Несмотря на постоянную государственную поддержку, фермерские хозяйства не способны обеспечить свое расширенное воспроизводство, не удовлетворяют растущие потребности внутреннего рынка. Вышеизложенное свидетельствует о необходимости научно обоснованных подходов к определению оптимального размера сельскохозяйственных предприятий с целью обеспечения конкурентоспособности всей отрасли. Размеры ныне действующих хозяйств в Азербайджане определены Законом Азербайджанской Республики «О земельной реформе», утвержденным Президентом Республики и вступившим в силу 16 июля 1996 года. В соответствии со статьей 12 действующего Закона Азербайджанской Республики право на получение пая из земель совхозов и колхозов получили лица, работающие в совхозах и колхозах, лица, работавшие в свое время в совхозах и колхозах, но по возрасту вышедшие на пенсию и другие категории лиц, проживающих на селе. Таким образом, после приватизации земли почти все трудоспособное сельское население было наделено земельными паями, которые впоследствии стали функционировать как фермерские хозяйства. В Азербайджане из общего числа трудоспособного населения 38,4% занято в сельском хозяйстве, для сравнения отметим, что в США в сельском хозяйстве занято всего 2% экономически активного населения, где главную роль в сельском хозяйстве играют крупные фермы, которые составляют 15% от общего числа ферм, но дают более 70% сельскохозяйственной продукции. В среднем одна такая ферма располагает 580 га земельных угодий и производят товарной продукции на 400 тыс. долларов. Для сравнения приведем таблицу, на которой показана динамика доли земель, пригодных для сельского хозяйства, приходящихся на одно хозяйство в среднем.

Таблица 7.1.1. Число и размер хозяйств в Азербайджане

Показатели	2000	2005 год	2009
	год	год	год
Число индивидуальных предпринимателей, хозяйств	3248	2681	2571
Доля сельхозугодий, приходящихся на 1 хозяйство, га	9,4	8,4	10,2

Источник: основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимательских хозяйств. Статистический сборник, 2010г

В соответствии со статьей 13 Закона «О земельной реформе» определены земельные паи, где указаны, что размер земельных паев определяется в зависимости от площади и качества приватизируемых земель совхоза или колхоза и численности субъектов, имеющих право на получение земельного пая. Размер среднего земельного пая, приходящегося на каждого субъекта, устанавливается делением общей площади приватизируемых земель совхоза или колхоза на численность субъектов. Таким образом, после приватизации земель совхозов и колхозов и образования множества фермерских хозяйств, на долю каждого по статистике по Республике приходится в среднем по данным Статистического Управления Азербайджана в 2009 году 10,2 гектара.

По-нашему мнению, учитывая фактически сложившуюся ситуацию в сельском хозяйстве Азербайджана в связи с образованием и функционированием множества мелких разрозненных фермерских хозяйств, необходимо объединение этих хозяйств в сельскохозяйственные производственные кооперативы, экономические отношения которых основываются на хозрасчете. Основываясь на законодательно-правовую базу, созданную в республике, в частности на Закон Азербайджанской Республики от 7 февраля 1996 года «О кооперации», с целью оказания методической помощи фермерским хозяйствам нами разработаны Рекомендации по совершенствованию правовой базы создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов – сельскохозяйственных артелей (колхозов). Имеющаяся правовая база касается создания кооперативных объединений различных типов в любой отрасли материального производства. Предлагаемые рекомендации разработаны для отраслей сельского хозяйства с целью повышения его конкурентоспособности, которые могли бы являться правовой основой нового закона «О сельскохозяйственной кооперации». Разработанные нами рекомендации содержат: основные принципы создания и деятельности кооператива, порядок создания кооператива, членство в кооперативе, порядок приема в члены кооператива, организационно-производственная структура кооператива, прекращение членства в кооперативе, структура органов управления кооперативом, контроль за деятельностью кооператива, имущество кооператива и источники его формирования, порядок распределения прибыли кооператива, договорные обязательства кооператива.

Организационно-правовым документом для установления и регулирования экономических отношений в кооперативах является его устав и внутренние регламенты. Исходя из этой посылки, внутренние от-

ношения в колхозе следует строить на основе взаимосвязи личной и коллективной экономической заинтересованности членов кооператива и их ответственности за конечные результаты производства. Определение степени тесноты взаимной заинтересованности и ответственности членов необходимо увязывать с состоянием экономических и региональных условий функционирования предприятия, мерой готовности к самостоятельной деятельности.

В этой связи с учетом рекомендаций по организации внутрихозяйственных отношений в реорганизуемых предприятиях сельского хозяйства выбирается модель внутрихозяйственных экономических отношений, при которой деятельность подразделений строится на внутрихозяйственном расчете. Модель базируется на хозрасчете, действующем ранее в хозяйстве (имеется ввиду дореформенный период) с учетом рыночных экономических отношений. Отношения собственности в данном случае реализуются посредством закрепления за первичными коллективами земли и других основных средств в сложившихся вещественных и стоимостных пропорциях, начисления дивидендов на дополнительный пай (вклад) на уровне ставки, складывающейся в целом по сельскохозяйственному предприятию.

В Законе «О кооперации» указывается на то, что кооператив создается от трех и более физическими лицами или физическими и юридическими лицами, общее количество членов кооператива может быть до 200 человек. По- нашему мнению, в при создании производственного кооператива в сельском хозяйстве важно не столько число объединяемых физических или юридических лиц или число в нем работающих, сколько каков размер площади после объединения физических или юридических лиц, иными словами, в законе должен указываться не минимальное число объединяемых юридических лиц, а минимальный размер площади сельхозугодий в результате объединения в производственный кооператив. К примеру, после объединения фермерских хозяйств в производственный кооператив, он должен располагать собственностью земель, пригодных для сельского хозяйства не менее 50 гектар. Производственный сельскохозяйственный кооператив может заниматься деятельностью, относящейся как к растениеводству, так и животноводству как в отдельности, так и одновременно, разделяясь на внутрихозяйственные подразделения. Внутрихозяйственные подразделения вновь созданного кооператива на начальном этапе не наделяются правами юридического лица и не могут вступать в хозяйственные взаимоотношения с другими предприятиями, организациями, иметь свой самостоятельный баланс и расчетный счет. Они отвечают только за окупаемость текущих затрат, применяют остаточный принцип при

формировании фонда оплаты труда (модель самокупаемости). Для реализации данной модели в дополнение к Уставу кооператива разрабатываются внутривозрастные нормативные регламенты: положения о дивидендах членам колхоза; внутренний распорядок колхоза, включающий порядок наложения взысканий и установление материальной ответственности за нарушение нормативных положений колхоза; положение о внутривозрастном расчете в колхозе, включающее механизм ценообразования и договорные отношения между внутривозрастными подразделениями между собой и правлением колхоза; положение по организации, оплате, охране и дисциплине труда.

Внутренние регламенты охватывают все стороны деятельности производственных подразделений. Их построение базируется на положениях в Уставе, заключающихся в том, что кооператив самостоятельно планирует свою производственную деятельность и определяет перспективы развития исходя из договорных обязательств и спроса на производимую им продукцию (работы, услуги) и необходимости обеспечения производственного и социального развития кооператива, повышения личных доходов его членов. Для выполнения производственной программы формируются внутривозрастные структурные подразделения, осуществляющие свою деятельность на основе экономической самостоятельности. Их постоянный состав укомплектован из числа членов кооператива. Сельскохозяйственные угодья, здания и сооружения, тракторы и сельскохозяйственные машины, продуктивный скот, птица и другие материальные ценности переданы им в размерах, необходимых для производственных целей на условиях прямого закрепления и аренды.

Экономические отношения между подразделениями организуются на основе установленных им программ производства продукции (работ, услуг), взаимных договоров с правлением кооператива, предусматривающих соизмерение в натуральной и денежной форме объемов производимой продукции, выполненных работ, оказанных услуг и затрат на производство; материальную заинтересованность членов кооператива и работников подразделений, достижения высоких показателей в труде, а также в установлении ответственности за результаты работы.

За правлением кооператива сохраняются функции руководства бухгалтерским учетом в экономически самостоятельных подразделениях, организации внутривозрастных связей, снабжения материально-техническими ресурсами и выполнения обязательств перед государством. Все другие функции, в том числе по агротехническому,

экономическому обслуживанию, организовываются через функциональные службы на коммерческой основе.

Коллективы экономически самостоятельных подразделений имеют право претензии друг к другу и администрации кооператива, если невыполнение ими договорных обязательств привело к нарушению подразделениями договорных условий, браку продукции, к перерасходу по сравнению с установленными нормами затрат труда и материальных ценностей.

Основу финансово-экономических внутривозрастных отношений первичных подразделений основного и обслуживающего производства составляет ценовой механизм взаиморасчетов. Он строится в соответствии с принятой моделью внутривозрастных хозяйственных отношений (самокупаемость подразделений). В этом случае цены внутривозрастного оборота установлены на уровне прогнозируемой или фактической себестоимости конкретных видов продукции, работ и услуг по методике расчета гарантированных цен, изложенных в предыдущем параграфе данной главы.

По окончании финансового года не позднее месячного срока составляют отчеты по хозяйственным подразделениям, сводный отчет и бухгалтерский баланс кооператива. Годовой отчет и бухгалтерский баланс кооператива утверждаются общим собранием членов кооператива после их проверки наблюдательным советом и представляются в налоговые органы государственной статистики.

Новым структурным органом управления в предлагаемой организационной структуре в кооперативах является наблюдательный совет. Его введение предусмотрено для производственных кооперативов, в которых число их членов составляет не менее 50. По предлагаемой схеме объединения в кооперативы численность их членов будет, как правило, выше указанной, наблюдательный совет должен избираться. Соответственно, разработка полномочий его членов, порядка их выбора и функционирования, целесообразности его создания требует внимательного отношения к этому вопросу. Результаты выбора в Наблюдательный Совет как структура управления кооперативом записываются в Устав кооператива. При разработке положения о наблюдательном совете колхоза необходимо решить вопрос о его численном составе. Минимальный его состав - из трех человек определен законом, максимальный - с учетом размера кооператива и возложенных на него функций. Исходя из имеющегося мирового опыта и требуемой оперативности, его максимальный состав не должен превышать 5-7 человек. Члены наблюдательного совета избираются общим собранием из числа членов кооператива на тот же срок, что и члены правления. Для приня-

тия решений наблюдательным советом Уставом устанавливается кворум, например, на уровне более половины его членов. В Уставе или специальном положении о наблюдательном совете, утвержденным общим собранием, эти вопросы должны быть регламентированы. Наблюдательный совет из своего состава избирает председателя, заместителя и секретаря. Заседание наблюдательного совета созывается председателем, а в его отсутствие - заместителем. Результаты заседания оформляются протоколом, который подписывается всеми членами наблюдательного совета, присутствующими на заседании.

К полномочиям наблюдательного совета кооператива относятся осуществление контроля за деятельностью правления колхоза. Он вправе требовать от правления отчет о его деятельности, а также знакомиться с документацией кооператива, проверить состояние его кассы, наличие ценных бумаг, торговых документов, провести инвентаризацию и другое. Проверяет бухгалтерский баланс, годовой отчет, дает заключения по предложениям о распределении годовых доходов колхоза и о мерах по покрытию годового дефицита. О результатах проверки наблюдательный совет кооператива обязан доложить общему собранию до утверждения бухгалтерского баланса. Наблюдательный совет дает заключение по заявлениям с просьбами о приеме в члены колхоза и о выходе из членов колхоза, созывает общее собрание членов колхоза, если это необходимо. Председатель наблюдательного совета выполняет обязанности председателя при проведении общих собраний членов кооператива, если эта функция не возложена на председателя правления (колхоза). В кооперативе могут быть предусмотрены и иные полномочия членов наблюдательного совета.

Наблюдательный совет вправе временно, до решения общего собрания членов кооператива, которое должно быть созвано в возможно короткий срок, приостановить полномочия членов правления кооператива и принять на себя осуществление их полномочий. В отношении членов наблюдательного совета действуют уставные положения об ответственности членов правления кооператива. Общее собрание членов кооператива является высшим органом управления кооперативом и полномочно решать любые вопросы, касающиеся деятельности, в том числе отменять или подтверждать решения правления кооператива и наблюдательного совета кооператива.

В положении об общем собрании рассматриваются уставные вопросы - компетенция общего собрания членов кооператива, порядок и сроки его созыва, принятия им решения, их обжалования. При решении общим собранием членов кооператива вопросов, касающихся ассоциированных членов кооператива, в их общее число включаются и

ассоциированные члены. В этой связи при применении формы собрания уполномоченных должны быть избраны и их представители по той же квоте, что и от членов кооператива.

Руководствуясь опытом сельхозпредприятий кооперативного типа, периодичность проведения общих собраний членов кооператива может быть установлена в Уставе – одно общее собрание членов кооператива в квартал. При этом созыв первого общего собрания членов кооператива предусматривается в возможно короткий срок, но не позднее чем через три месяца после государственной регистрации кооператива, годовое - не позднее чем через три месяца после окончания финансового года.

Правление кооператива является исполнительным органом, осуществляющим текущее руководство его деятельностью и представляющим кооператив в хозяйственных и иных отношениях. Правление колхоза подотчетно наблюдательному совету и общему собранию, избирается общим собранием членов колхоза из их числа на срок не более двух финансовых лет в составе не менее 3 человек. Численный состав правления колхоза, полномочия его членов, в соответствии с принятой структурой правления, а также персональный состав членов правления колхоза, разграничение их полномочий: председатель колхоза (правления), члены правления, наделенные генеральными полномочиями и правом выступать без доверенности от имени кооператива, а также уполномочивать других членов правления кооператива осуществлять действия, предусмотренные доверенностью, это условие указывается в Уставе в разделе Полномочия правления кооператива. Правление колхоза осуществляет руководство кооперативом под свою ответственность. В Уставе устанавливаются следующие направления его деятельности: определение приоритетных направлений; осуществление в период между собраниями общего текущего руководства кооперативом; обеспечение выполнения принятых общими собраниями решений; рассмотрение текущих дел; назначение, по представлению председателя, на должности главных и других специалистов в соответствии со штатным расписанием, а также руководителей производственных подразделений, наем работников, организация их работы; контроль деятельности должностных лиц; утверждение нормативов для планирования внутрихозяйственных цен реализации и других нормативов; утверждение, по согласованию с ревизионной комиссией, неопределенных денежных расходов (на командировки, оплату отдельных материальных ценностей, купленные за наличный расчет и др.); рассмотрение конфликтных ситуаций, возникающих в процессе работы подразделений, принятие мер к их разрешению, невмешательство в

оперативно-распорядительные функции руководителей и специалистов.

Функции правления могут изменяться при организации в кооперативе исполнительный дирекции. Заседания правления проводятся по мере необходимости, но не реже одного раза в месяц. Правление правомочно решать вопросы, если на нем присутствует 2/3 его членов, включая председателя, а в его отсутствие - его заместителя. Решения правления принимаются коллегиально открытым голосованием простым большинством голосов. При равенстве голосов председатель правления обладает правом дополнительного голоса.

Председатель правления избирается общим собранием членов (собранием уполномоченных) кооператива прямым тайным голосованием, простым большинством голосов из числа членов правления кооператива. Председатель осуществляет повседневное руководство деятельностью кооператива, обеспечивает взаимодействие с государственными организациями и другими учреждениями и организациями, несет ответственность за производственно-хозяйственную деятельность, организует работу правления.

Председатель не реже одного раза в год отчитывается о своей работе перед членами кооператива. Если работа председателя признается неудовлетворительной, они имеют право досрочно его переизбрать.

В Уставе кооператива и его внутренних регламентах могут быть предусмотрены и другие функции председателя правления колхоза, а также определены вопросы, по которым решения принимаются исключительно председателем или правлением кооператива.

В соответствии со статьей 20 Закона Азербайджанской Республики «О кооперации» предусматривается осуществлять контроль за деятельностью кооператива, который осуществляется ревизионной комиссией. Для этого создается специальная ревизионная комиссия, избираемой общим собранием членов (уполномоченных) кооператива (в кооперативах с числом членов менее 50 - ревизором) на срок не более чем три года. В состав ревизионной комиссии входит не менее трех человек. Члены правления (председатель кооператива) не должны избираться в состав ревизионной комиссии. В связи с введением в структуру органов управления кооператива наблюдательного совета в предлагаемой нами организационной структуре кооператива, наделением его контрольными функциями отпадает необходимость иметь в кооперативах ревизионные комиссии. Однако, в случае, когда число кооперативов в одном административном районе менее пяти, то возможно создание ревизионных союзов, которые могут создавать собственные ревизионные комиссии либо возлагать эти функции на наблюдатель-

ные советы кооператива. В то же время в Уставе кооператива необходимо предусматривать обязательное вхождение в ревизионный союз, создаваемый в районе или экономической зоне. Устанавливаются сроки проведения ревизий. Ревизионная проверка деятельности кооператива осуществляется ревизионным союзом каждый второй финансовый год, в кооперативе, балансовая стоимость имущества которого превышает 10 тыс. минимальных размеров оплаты труда - каждый финансовый год. В Уставе необходимо выделить производственно-хозяйственную и финансовую деятельность.

Порядок принятие Устава и государственная регистрация кооператива. После завершения подготовки Устава и сбора заявлений о вступлении в кооператив проводится учредительное общее собрание членов кооператива по организации кооператива. Обстановка на собрании и качество принимаемых решений напрямую зависят от подготовительной работы, проделанной по реорганизации хозяйства и образованию кооператива. В частности, большое значение имеет проведение разъяснительной работы на последнем этапе и ознакомление участников собрания с проектами вносимых на собрание документов. Поэтому целесообразно направлять вместе с уведомлением и материалы по вопросам повестки дня собрания. При этом членам организационного комитета следует обеспечить обсуждение и доработку документов с учетом поступающих замечаний и дополнений от предполагаемых членов кооператива. Необходимо обеспечить проведение регистрации предполагаемых членов кооператива. Собрание правомочно, если их присутствует не менее 50%. В повестку дня учредительного собрания должны включаться следующие вопросы: о приеме членов колхоза на основе поступивших заявлений; утверждение Устава колхоза; избрание органов управления колхозом. Исходя из опыта предприятий кооперативного типа, в практике проведения собрания используются открытое голосование или тайное. При выборе вариантов голосования необходимо руководствоваться принципом - чем проще и понятнее процедура голосования, тем меньше поводов для нарушений. Порядок голосования общепринятый: один член - один голос. Правильность ведения и своевременность оформления протокола обеспечивает нормальную социальную обстановку в хозяйстве. Решение по первому вопросу принимается единогласно членами кооператива и ассоциированными членами кооператива. Для этих целей применяется метод их опроса. Остальные вопросы принимаются квалифицированным большинством присутствующих на общем собрании членов кооператива. После проведения учредительного собрания проводится регистрация кооператива в установленном законом порядке регистрации юридических

лиц. К заявлению о государственной регистрации прилагаются: протокол учредительного собрания о создании кооператива, об утверждении его Устава и состава правления, подписанный председателем и секретарем собрания; Устав кооператива, подписанный членами кооператива - участниками учредительного собрания с указанием их фамилий, имен, отчеств, дат рождения, места жительства, серий и номеров паспортов или заменяющих их документов. Кооператив считается созданным с момента его регистрации. Государственный орган, осуществивший государственную регистрацию, публикует сообщение об этом с указанием наименования, даты регистрации, места нахождения, сведений о деятельности, а также фамилий, имен, отчеств членов правления кооператива. Изменения в Устав кооператива и дополнения к нему принимаются большинством голосов членов кооператива, присутствующих на общем собрании, если заявление о характере этих изменений и дополнений содержалось в уведомлении о проведении общего собрания членов кооператива. Квалифицированное большинство голосов необходимо при принятии решений по вопросам, связанным с внесением в Устав колхоза следующих изменений и дополнений: введение дополнительных обязательств членов колхоза в связи с использованием основных средств производства кооператива, либо в связи с предоставлением имущества кооператива или оказанием услуг; изменение предмета деятельности кооператива, порядка формирования его паевого фонда; введение или расширение обязательного права членов кооперативов на внесение дополнительных паев, ведение обязательств по внесению дополнительных взносов; изменение порядка и условий вступления в кооператив и выхода из него; введение или расширение прав исключаемых и выходящих членов кооператива на получение кооперативных выплат; введение порядка принятия решений квалифицированного большинства голосов и внесение в Устав кооператива других изменений и дополнений.

Принятие общим собранием колхоза изменений в Устав и дополнений к нему подписывается председателем и секретарем указанного собрания, скрепляются печатью и в течение семи дней направляются в орган, осуществляющий государственную регистрацию по месту регистрации кооператива с указанием названия, местонахождения кооператива, содержания изменений и (или) дополнений и даты их принятия, числа членов, присутствующих на общем собрании, и числа членов, проголосовавших как за изменения в Уставе и (или) дополнений к нему, так и против них. Изменения в Уставе кооператива и дополнения к нему регистрируются в том же порядке, что и Устав кооператива с выдачей соответствующего документа. Они приобретают силу для треть-

их лиц с момента государственной регистрации. Не допускается отмена каких-либо изменений в Уставе кооператива и дополнений к нему на основании несоблюдения порядка их принятия, если с даты государственной регистрации этих изменений и дополнений прошло два года и более. В случае больших изменений и дополнений к Уставу кооператив может принять и утвердить Устав кооператива в новой редакции.

Работы в колхозе выполняются личным трудом членов колхоза. В случаях отсутствия в колхозе соответствующих специалистов или когда сельскохозяйственные и другие работы не могут быть выполнены в необходимые сроки силами членов колхоза, допускается прием граждан по трудовому договору (контракту) с оплатой их труда по соглашению сторон.

Трудовые отношения членов колхоза регулируются Уставом, Положением об оплате труда в колхозе, Государственным Законом "О кооперации" и другими нормативными правовыми актами. Кооперативные предприятия: колхозы, совхозы, межхозы и другие объединения и до их реорганизации в годы аграрной реформы являлись самостоятельными хозяйствующими субъектами. Хотя, вследствие господства административно-плановой системы управления эта самостоятельность была формальной, а они лично, как любая обособленная производственная хозяйственная единица, занимались производством сельскохозяйственной продукции в объемах и ее номенклатуре, определяемых планом, в соответствии с этим строилась вся организационно-производственная структура управления предприятием.

Проведение в условиях экономической реформы идеологии экономической демократии и реального воплощения ее сущности в виде распределения земель и имущества между членами колхозов и работниками совхозов, снятие всяких плановых ограничений должно было бы привести к разделу крупных предприятий на мелкие частные хозяйства и резкому изменению их внутренней организационно-производственной структуры. Однако, анализ деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов, организованных на базе колхозов и других сельскохозяйственных предприятий, показывает, что во многих из них на первоначальном этапе реформирование практически не коснулось организации труда и производства, хозрасчетных отношений, то есть условий, обеспечивающих реализацию прав собственника и мотивацию его поведения в зависимости от конечных результатов деятельности. Новая форма кооперирования не может в точности повториться в своей организационно-производственной структуре, так как должна формироваться с учетом расширения самостоя-

тельности внутрихозяйственных формирований. Поэтому рекомендации для решения вопросов, касающихся выбора организационно-производственной структуры основаны на эффективном использовании: земли (соблюдать севообороты, позволяющие повышать плодородие земель, проводить почвозащитные мероприятия, эффективно применять современную технику и внедрять передовые технологии производства растениеводческой продукции); оборудования, зданий, сооружений; трудовых ресурсов (обеспечить нормативную занятость трудоспособных членов коллектива в соответствии с их демографическим и профессионально-квалификационным составом, формировать временные или постоянные коллективы высокопроизводительного труда).

Остаются приемлемыми в настоящее время для сельскохозяйственных кооперативов территориальная и отраслевая (цеховая) структуры организации производства и управления. Территориальная структура в большей мере подходит для кооперативов, имеющих крупные, территориально обособленные производственные участки (отделения или комплексные бригады), каждый из которых производит и растениеводческую, и животноводческую продукцию, и имеет свои основные объекты производственной инфраструктуры (зерноток, мастерскую, склады, службу ГСМ и др.).

Следующий этап совершенствования организационно-производственной структуры основывается на цеховой структуре, которая приемлема для крупных производственных кооперативов, с высоким уровнем специализации и концентрации производства, высоким уровнем трудовой и технологической дисциплины, отработанным механизмом внутрихозяйственных экономических отношений. Успешное функционирование внутрихозяйственных подразделений предполагает решение комплекса организационных вопросов: выбор формы организации труда, рационального уровня функционального разделения труда, оптимальных размеров первичного трудового коллектива. При этом необходимо соблюдение следующих основных условий: коллектив формируется строго на добровольной основе; подбор персонального состава производится самими работниками с учетом взаимного желания работать совместно; количественный состав коллектива внутрихозяйственного подразделения должен быть небольшим (около 10 человек), но при этом преобладающую часть работ он должен выполнять собственными силами. Рациональный уровень производственной (технологической) самостоятельности составляет не менее 70%. На тех работах, где требуется высокая концентрация техники, коллективы собственников могут объединять свои усилия на основе взаимной договоренности; работники должны быть взаимозаменяемыми: каждый из

них должен качественно и производительно выполнять практически все полевые работы и ремонт используемой техники; первичный трудовой коллектив самостоятельно принимает решения по организации выполнения производственной программы. За специалистами и руководителями хозяйства сохраняется только право на контроль технологической дисциплины; по возможности за коллективом внутрихозяйственного подразделения закрепляется либо севооборот, либо набор культур, отвечающих агротехническим и организационно-экономическим требованиям; сочетание возделываемых культур должно обеспечивать высокую занятость его членов на полевых работах (не ниже 60% за полевой период) и высокую сезонную загрузку технических средств, находящихся в их собственности или арендуемых ими; режим труда и отдыха определяет сам первичный трудовой коллектив, согласовывая его при необходимости с режимом труда и отдыха рабочих других подразделений, причастных к его работе.

Все основные фонды и сельхозугодья были и ранее закреплены за первичными производственными подразделениями, а внутри них - за непосредственными исполнителями. Сразу же после реорганизации возникает необходимость совершенствования внутрихозяйственных отношений, в частности, усиления связи результатов производства с материальными интересами акционеров, работающих в первичных подразделениях. В связи с этим поставлена задача на основе повышения их экономической и технологической самостоятельности создать необходимые экономические условия для превращения владельцев паев и земельных долей кооператива в действенных собственников, а само предприятие - в реальный рыночный субъект.

Формирование Устава сельскохозяйственного производственного кооператива должен основываться на следующих принципах: объединение имущественных и земельных долей в коллективное использование, демократичность управления - каждый член имеет один голос, распределение доходов в основном по труду и в ограниченном размере по собственности. Все владельцы имущественных паев и земельных долей должны оставаться их собственниками, они вносят свой пай в уставный фонд сельскохозяйственной артели (колхоза), с условием обратного их получения при выходе из кооператива или аренде. В этой связи необходимо уточнить структуру производства и управления, состава подразделений по численности работников и объему их производства, соответственно, определить паевые фонды, находящиеся в собственности их членов, и основные средства, закрепленные за первичными подразделениями.

Все происходящие изменения в организационно-производственной структуре предприятия, углубление производственных экономических отношений между собственниками имущественных паев и земельных долей связаны не только с влиянием рыночных отношений, но и с совершенствованием управления на кооперативных принципах. Гражданский Кодекс Азербайджанской Республики, Закон Азербайджанской Республики «О кооперации» обеспечивает законодательную базу для формирования производственных сельскохозяйственных кооперативов. Однако, для уточнения конкретных вопросов как организационного, так и экономического характера и учитывая специфику отрасли сельского хозяйства необходим закон «О сельскохозяйственной кооперации», который способствовал бы более быстрому восприятию практикой предложенных рекомендаций по организации сельскохозяйственных кооперативов. К примеру, в Законе «О кооперации» управление кооперативом осуществляется правлением на общем собрании членов кооператива в форме собрания уполномоченных в тех случаях, где число членов превышает 200 человек. В кооперативах с численностью не более 50 человек управление осуществляется председателем кооператива. Учитывая, что в функционирующих мелких фермерских хозяйствах, организованных на базе реформированных сельскохозяйственных предприятий, число их членов меньше указанной нормы, в Уставе колхоза надо определить порядок формирования такой категории уполномоченных. Норму представительства уполномоченных следует устанавливать с учетом максимально возможного привлечения членов колхоза к участию в обсуждаемых вопросах и представительства всех подразделений или территориальных единиц колхоза. С учетом срока их полномочий норма может корректироваться по числу членов колхоза на конец финансового года. Например, при численности до 200 человек и при наименьшей численности подразделения колхоза - можно устанавливать норму представительства - 1 от 5 человек. При превышении числа членов колхоза 200 человек норма представительства может быть уменьшена до одного уполномоченного от 10 человек. В Уставе колхоза также должно предусматриваться, что уполномоченные избираются открытым или тайным голосованием, срок полномочий указанных лиц, порядок избрания. Уполномоченные не могут передавать полномочия другим членам кооператива. В кооперативах с численностью менее 50 человек, как указывается в Законе, правление осуществляется председателем, который осуществляет повседневное руководство колхозом единолично и через руководимое им правление колхоза, председатель избирается общим собранием. В современных рыночных условиях данное обстоятельство усиливает ав-

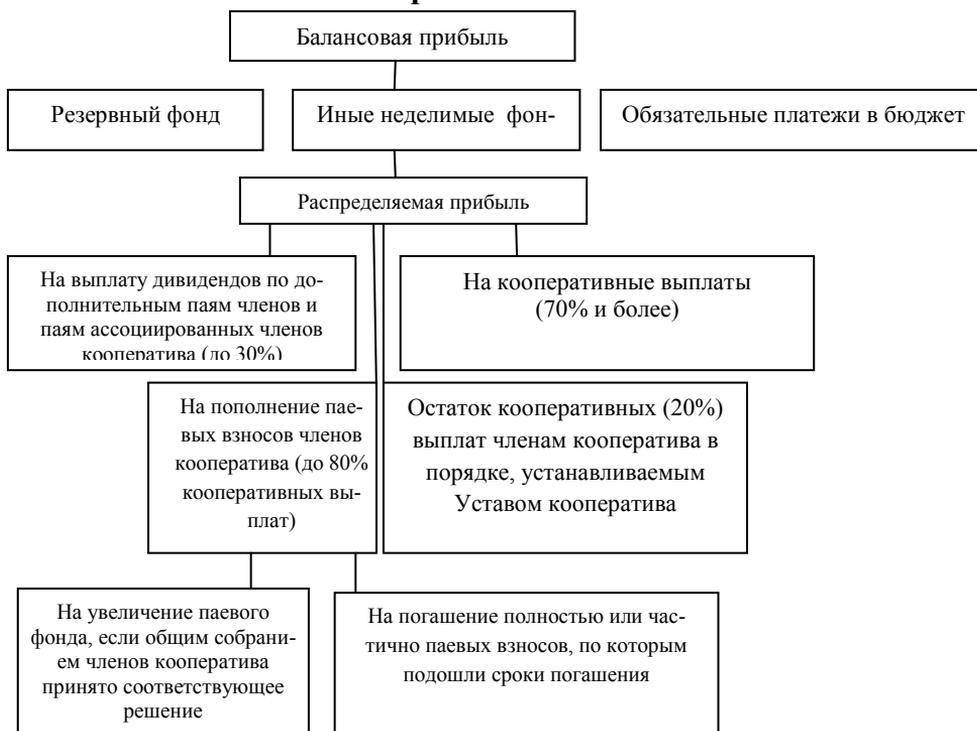
торитарное управление, которое противоречит принципу демократичности в управлении кооператива. По-нашему мнению, Закон «О сельскохозяйственной кооперации» должен ориентировать членов правления колхозов на совместное решение ими вопросов управления производственным кооперативом.

Во вновь созданных формированиях с обще-долевой собственностью на землю и

другие средства производства, наряду с оплатой по труду появился новый вид доходов их участников - поступления от собственности в виде дивидендов и приращения пая. Соответственно возросло значение имущественных интересов работников сельскохозяйственных кооперативов. Если, ранее эти интересы граждан реализовывались преимущественно в отношениях личного имущества и регулировались в основном гражданским законодательством, то теперь сфера их влияния в составе интересов работников возросла, и повысилось их влияние на мотивационное поведение работников. Отличительной чертой сельскохозяйственных кооперативов является то, что все вопросы, определяющие деятельность кооператива решаются его работающими членами. Следовательно, характер их решения представляет личный их интерес и находится под их контролем. В связи с этим, руководящие работники кооператива реализацию своих личных интересов профессионального роста могут реализовать через высокое качество своей работы, направленной на повышение эффективности производства и доходов всех членов. В то же время, в составе кооперативов могут иметь место ассоциированных членов, в соответствии с Законом «О кооперации» их производственные интересы обусловлены дивидендами на дополнительный пай. Норма дивидендов определяется двумя величинами - величиной прибыли и размером дополнительного пая. Сумма (или его доля) в паевом фонде кооператива в свою очередь зависит от размера обязательного пая. Наиболее справедливо как представлялось, установить размер имущественного обязательного взноса на уровне его среднего размера по хозяйству. Однако, в этом случае, можно создать препятствия для вступления в кооператив многих работников реорганизуемого хозяйства, у которых размер имущественного пая ниже среднего. Увеличение обязательного пая ведет к сокращению лиц, которые могут стать действительными членами, соответственно, ведет к ненужной социальной дифференциации. То есть, в этом случае сужается или можно сказать выделяется узкий круг лиц, у которых сосредотачивается все управление кооперативом. Такое положение противоречит сложившимся социальным принципам в предприятиях кооперативного типа. Изменение структуры паевых фондов влияет на размеры

дивидендов, что снижает привлекательность вклада средств ассоциированными членами в кооператив. С возрастанием числа ассоциированных членов и наемных работников появляется угроза перерождения кооперативов в другого типа товарищества. На наш взгляд, деление Законом "О кооперации" паевых взносов на обязательный и дополнительный, осложняют формирование необходимого паевого фонда, только за счет обязательных паевых взносов. Это положение не стыкуется со сложившейся практикой формирования паевых фондов на предприятиях кооперативного типа за счет имущественных паев тех размеров, которыми их владельцы были наделены при первоначальной реорганизации хозяйства. Разделение паевых взносов на обязательный и дополнительный создает предпосылки для субъективного разделения участников кооператива на членов с правом голоса и не имеющих в нем права голоса. Это может привести к увеличению численности последних, т.е. ассоциированных членов кооператива. В этой связи на наш взгляд, необходимо определить соотношение разделение прибыли на паевых началах, для членов кооператива – 70%, для ассоциированных членов – 30%. Тогда возобладают материальные интересы работающих членов кооператива.

Схема 7.1.2. Распределения прибыли в производственных сельскохозяйственных кооперативах



Мировая практика свидетельствует о том, что на предприятиях кооперативного типа распределение прибыли на уровне предприятия производится в следующей последовательности: на уплату налогов и обязательных платежей; в резервный (страховой) фонд (до 10%); в фонд материального поощрения; на производственное и социальное развитие; на выплату дивидендов. Пропорции и размеры отчисления прибыли по направлениям устанавливаются решением трудового коллектива с учетом конкретных условий хозяйства. На наш взгляд, в соответствии с принципами организации и деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов в распределительных отношениях должен делаться упор на стимулирование личного трудового участия членов. Реализацию данной задачи предполагается достичь за счет распределения прибыли в основном по труду и лишь частично по паевой собственности в соответствии с предлагаемой схемой распределения прибыли в сельскохозяйственных производственных кооперативах. Из прибыли кооператива, определяемой по бухгалтерскому балансу, производятся отчисления в резервный фонд и предусмотренные Уставом кооператива иные неделимые фонды, а также для осуществления обязательных платежей в бюджет. После указанных отчислений в резервный и другие фонды, платежей в бюджет остается прибыль, подлежащая распределению в колхозе (распределяемая прибыль). Часть ее, в пределах установленного норматива до 30%, направляется на выплату дивидендов по дополнительным паям и паям ассоциированных членов колхоза.

Конкретный норматив в отчетном году следует устанавливать в зависимости от экономико-финансовых результатов. Оставшаяся часть прибыли после отчислений на выплату дивидендов (не менее 70%), направляется на кооперативные выплаты. Кооперативные выплаты - новая структурная часть использования прибыли. В соответствии с Уставом кооператива и Трудовым Кодексом Республики эта часть прибыли распределяется между членами пропорционально их личному трудовому участию. Большую ее часть предусмотрено использовать на пополнение паевых взносов членов кооператива (до 80% кооперативных выплат). При этом кооперативные выплаты, направляемые на пополнение паевых взносов членов кооператива, могут использоваться на увеличение паевого фонда, если общим собранием принято соответствующее решение, а также на погашение взносов, по которым подошли сроки. Условия использования кооперативных выплат на погашение паевых взносов оговариваются тем, что оно производится в случае, если в кооперативе имеются средства сверх установленного Уставом размера паевого фонда, включая кооперативные выплаты, направляе-

мые на его увеличение. Погашение паевых взносов кооператива не производится до формирования паевого фонда кооператива в полном размере за исключением случаев погашения взносов ассоциированных членов кооператива. Схема кооперативных выплат довольно сложна, а механизм ее реализации не раскрыт. Из 80% кооперативных выплат членам кооператива, 60% используется на пополнение паевых взносов, в том числе большая часть - на увеличение паевого фонда. Это будет основной источник средств на расширение производства. Встает вопрос, как распределить их между членами кооператива. Возможно, по труду, но тогда отпадает обязательность направления этих средств на увеличение своего паевого взноса для тех членов, у которых они будут выше среднего размера. В этом случае более подходит вариант распределения кооперативных выплат, направляемых на увеличение паевого фонда, пропорционально. Погашение паевых взносов осуществляется в случае, если в кооперативе имеются средства сверх установленного Уставом размера паевого фонда, включая кооперативные выплаты, направленные на его увеличение. Погашение паевых взносов кооператива не производится до формирования паевого фонда кооператива в полном размере, за исключением случаев погашения паевых взносов ассоциированных членов кооператива. И, наконец, остатки кооперативных выплат. Конкретный порядок их выплат может быть установлен в Уставе. С учетом накопленного мирового опыта выплаты целесообразнее производить только по живому труду (допускается по живому и овеществленному труду). Показателем оценки живого труда принимается, как правило, денежная и натуральная оплата труда: овеществленный, имущественный и земельный паевые взносы (вклады) членов кооператива. При выборе того или иного показателя для начисления остатка кооперативных выплат членам кооператива учитывается наибольшая необходимость в кооперативе стимулирования производительности труда или более эффективного использования средств производства.

В случае убыточности кооператива убытки распределяются тем же способом, что и остаток кооперативных выплат, то есть по живому (оплате труда) и (или) прошлому труду (паевым взносам). Формирование паевой собственности в производственных кооперативах, предусматривающее разделение паевого вклада их членов на обязательный и дополнительный в зависимости от их размеров, будет определять и базу распределения прибыли. В результате при одних и тех же доходах кооператива могут быть разные поощрения его членов по собственности.

В сельскохозяйственных производственных кооперативах могут формироваться

следующие фонды: фонд материального поощрения создается в размерах, обеспечивающих выплаты по установленной в кооперативе системе премирования по промежуточным и конечным результатам труда. В связи с длительностью цикла производства дивиденды выплачиваются один раз по окончании хозяйственного года. Промежуточный дивиденд объявляется наблюдательным советом по предложению правления кооператива и имеют фиксированный размер. Окончательный дивиденд объявляется общим собранием членов по результатам года с учетом выплаты промежуточных дивидендов. Фонд материального развития формируется за счет непосредственных отчислений от распределяемой прибыли и за счет кооперативных выплат, направляемых на пополнение паевых взносов членов кооператива. Распределение прибыли, направляемой на развитие производства, между членами кооператива производится пропорционально их трудовому участию в создании прибыли. Фонд социального развития кооператива формируется согласно смете, предусматривающей улучшение условий труда и быта, удовлетворение интересов и нужд своих членов, лиц, работающих по трудовому договору, их семей.

7.2. Показатели оценки эффективности производственных кооперативов в сельском хозяйстве

Повышение эффективности сельскохозяйственной кооперации способствует повышению конкурентоспособности сельского хозяйства. Эффективность сельскохозяйственной кооперации определяется критериями и системой экономических показателей. Эффективность общественного производства - это ключевая категория экономической теории, согласно которой она определяется как соизмерение результатов производства с затратами общественного труда на их получение, соотношение массы созданных потребительских стоимостей с совокупными затратами живого и овеществленного труда. Иными словами, эффективность общественного производства отражает конечный полезный эффект, достигнутый за этот или иной период времени. Выработанные экономической наукой принципы и методика оценки эффективности производства единые для всех отраслей АПК и организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства вообще характеризуется не просто отношением экономического эффекта (результата) к ресурсам (затратам), обусловившим этот результат, а какие критерии и показатели используются для характеристики этого соотношения.

Некоторые ученые пытаются различать сущность критерия и показателя. Так, по мнению Пулатова З.Ф. «... критерий - основной, принципиальный признак, мерило для характеристики сущности и конечной цели определенной социально-экономической системы, отрасли, процесса или явления, который выражается конкретными экономическими показателями. Следовательно, сущность экономической эффективности сельскохозяйственного производства выражается через ее критерий и конкретные показатели» [119 стр. 73]. Как видим, в данном определении критерий характеризуется как признак и мерило явления, который определяется количественными и качественными экономическими показателями. То есть Пулатов допускает определенную тавтологию критерия, признака и показателя. По-нашему мнению, сущность экономической эффективности производства, любой отрасли, процесса и явления определяется не просто через критерий и конкретные показатели, а именно какие заложены измерители их уровня для оценки выбранных критериев (показателей). Поэтому мы придерживаемся при их определении единства: критерий - признак, на основе которых производится оценка качества экономического процесса объекта, мерила количественных характеристик этого критерия (показателя). На государственном уровне основным критерием эффективности народного хозяйства служит объем национального дохода, наиболее полное представление о котором дает его величина в расчете на душу населения. Рост национального дохода отражает производительность всего совокупного труда, является главным источником не только для удовлетворения потребностей людей, но и дальнейшего расширения и совершенствования производства. Наряду с основным критерием, характеризующим общую цель развития народного хозяйства, имеются частные или локальные критерии, отражающие эффективность отдельных отраслей материального производства. Так, критерий эффективности сельского хозяйства в целом должен отражать конечную цель и особенности условий функционирования его как отрасли материального производства. Для этих целей используется система взаимосвязанных экономических показателей, всесторонне раскрывающих уровень, динамику и факторы повышения эффективности сельского хозяйства и его отраслей, обеспечивающих повышение конкурентоспособности отрасли в целом. Таким критерием экономической эффективности сельскохозяйственного производства на государственном и региональном уровнях является получение валового (чистого) дохода при наименьших затратах живого и овеществленного труда на основе рационального использования земельных, трудовых и материальных ресурсов. Экономическое содержание данного критерия раскрывается сис-

темой общих, частных и специфических показателей, дающих обобщенную количественную и качественную оценку эффективности ведения сельскохозяйственного производства. Одним из способов обеспечения эффективности сельскохозяйственного производства является кооперирование на основе концентрации производства. Концентрация сельскохозяйственного производства представляет собой укрупнение, сосредоточение производства (средств производства и рабочей силы) в пределах определенной зоны, предприятий или подразделений предприятия. Факторы, влияющие на процесс концентрации сельскохозяйственного производства, аналогичны факторам, обуславливающим специализацию. Это углубление разделения труда, внедрение достижений научно-технического прогресса и т. д. Концентрация сельскохозяйственного производства может осуществляться двумя путями. Первый путь — экстенсивный — централизация производства, предполагающая увеличение посевных площадей в результате объединения нескольких предприятий. Второй путь – интенсивный. Он предполагает увеличение размеров выпуска продукции на основе углубления специализации и повышения уровня интенсификации производства — концентрации капитала в расчете на единицу земельной площади или на голову скота (внесение удобрений, автоматизация, мелиорация и т. д.). На современном этапе развития сельского хозяйства в Азербайджане необходимо осуществить сначала объединение хозяйств, а затем за счет увеличения объема выпуска продукции, углубления специализации производства, концентрации капитала в расчете на единицу земельной площади или на голову скота повысить уровень интенсификации сельскохозяйственного производства, что будет способствовать повышению конкурентоспособности отрасли в целом.

С развитием аграрных реформ концентрация в сельскохозяйственном производстве также может происходить за счет аренды средств производства. Если объединились предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, то в данном случае концентрация происходит за счет комбинирования производства. Если концентрация произошла за счет объединения нескольких предприятий для совместного производства определенного вида продукции при сохранении их юридической самостоятельности, то это называют кооперированием.

Наукой и практикой выработаны следующие принципы, на основе которых создаются и функционируют сельскохозяйственные производственные кооперативы: добровольность членства в кооперативе; взаимопомощь и обеспечение экономической заинтересованности членов кооператива, участвующих в его производственной деятельности;

распределение прибыли и убытков кооператива между его членами с учетом их личного трудового участия; ограничение участия в хозяйственной деятельности кооператива лиц, не являющихся его членами; ограничение дивидендов по дополнительным паям членов и паям ассоциированных членов кооператива; управление деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива - один голос); доступность информации о деятельности кооператива для всех его членов. Мировая практика свидетельствует о том, что наиболее подходящей организационно-правовой формой является сельскохозяйственный производственный кооператив и, в частности, основной вид производственной кооперации – сельскохозяйственная артель (колхоз) как форма сочетания личного интереса с коллективным, частной собственностью с ее совместным использованием.

Степень концентрации сельскохозяйственного производства характеризуется его размерами. Размер предприятия определяется показателями: объем производства продукции в стоимостном выражении или стоимость валовой продукции; общая земельная площадь и площадь сельскохозяйственных угодий и пашни; величина основных и оборотных производственных фондов в стоимостном выражении; количество среднегодовых работников, занятых в сельском хозяйстве; поголовье животных (в физических и условных головах); площадь многолетних насаждений и др.

В различных регионах страны размеры сельскохозяйственных предприятий могут быть неодинаковы и зависят от природных (климат, почвы, рельеф местности, размещение по территории хозяйства и конфигурация полей и др.), технологических (механизация и электрификация, развитие транспортной сети и др.) и других факторов.

Специализация и концентрация производства дают целый ряд преимуществ, обусловленных действием положительного эффекта масштаба производства. Положительный эффект масштаба производства, действующий до определенного размера предприятия, выражается в следующем: возможность применения более прогрессивных и дорогостоящих технологий; повышение качества продукции; более рациональная организация производства; снижение удельных затрат труда вследствие приобретения работниками узкоспециализированных профессиональных навыков; более равномерная загрузка рабочей силы в течение года; снижение себестоимости продукции и, как следствие, повышение рентабельности и финансовой устойчивости и т.д. Например, расширение посевных площадей под культурами в картофелеводстве позволило применить специализированные высокопроизводительные картофелеуборочные комбайны и механизированные ком-

плексы послеуборочной обработки картофеля. С ростом степени концентрации производства уменьшается стоимость средств производства, приходящаяся на 1 га сельскохозяйственных угодий (или голову скота). Концентрация производства снижает удельные (в расчете на единицу продукции, единицу земельной площади) расходы на управление, что также сокращает себестоимость продукции. Отрицательный эффект масштаба производства при неоправданно крупных размерах сельскохозяйственного предприятия проявляется в бюрократизации системы управления и сложности принятия управленческих решений, увеличении транспортных расходов. Следствием этого является повышение себестоимости продукции, снижение доходности производства. По сравнению с крупными хозяйствами мелкие быстрее адаптируются к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

Сложившиеся принципы, методология и система показателей для оценки эффективности сельского хозяйства и в целом АПК, конечно, остается основой для суждения об эффективности всей системы сельскохозяйственной кооперации и производственной, в частности, и ее значения в стабилизации и развитии сельского хозяйства Азербайджана.

Об эффективной деятельности кооперативных объединений в лице сельскохозяйственных предприятий свидетельствуют данные таблицы 7.2.1. По данным таблицы также можно предположить об усилении тенденции кооперирования в странах СНГ, исследуя динамику периода с 2000 по 2008 годы структуры произведенной продукции по категориям хозяйств. В таблице приведем те страны СНГ, которые добились наибольших результатов в развитии сельского хозяйства.

Таблица 7.2.1. Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств по странам СНГ, в процентах.

	Хозяйства	В том числе			
		Сельскохозяйственные предприятия		Хозяйства населения и крестьянские хозяйства	
		2000	2008	2000	2008
Азербайджан	100	2	6	98	96
Беларусь	100	62	69	38	31
Казахстан	100	25	28	75	72
Молдова	100	29	36	71	64
Россия	100	43	49	57	51
Украина	100	38	49	62	51

Источник: Статистический сборник. Международный статистический комитет содружества независимых государств. Москва 2009год

Из таблицы видно, что самый высокий удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции, производимой в индивидуальных хозяйствах населения в Азербайджане и самый низкий в Республике Беларусь. В таблице наблюдаем тенденцию увеличения доли сельскохозяйственной продукции, приходящуюся на сельскохозяйственные предприятия, которые представляют собой кооперированные хозяйства в различных формах собственности. К примеру, в Республике Беларусь функционирующие колхозы и совхозы не были расформированы, а ныне действующие производственные кооперативы сформированы на базе бывших колхозов и совхозов, т.е. процесс приватизации земли происходил не по принципу распределения каждому работающему колхознику отдельный пай, а каждому колхозу его сельхозугодья. В Казахстане, России, Молдове, Украине доля сельскохозяйственной продукции приходящейся на сельскохозяйственные предприятия растет за счет уменьшения доли приходящейся на индивидуальные крестьянские хозяйства.

Многолетний опыт мирового кооперативного движения в течение многих лет неизменно доказывал и продолжает демонстрировать высокую результативность своих экономических и социальных функций в развитии агропромышленного производства. В Азербайджане процесс кооперирования в сельском хозяйстве необходим хотя бы потому, чтобы спасти от разорения мелкие фермерские хозяйства. Для более достоверного суждения и определения роли и места кооперации в развитии сельского хозяйства в Азербайджане необходима разработка специальной методической оценки ее эффективности с учетом специфической социальной особенности, выделяющей кооперацию в особую самостоятельную экономическую форму хозяйствования. Поэтому предлагаем систематизировать многочисленные критерии оценки эффективности кооперированных формирований в сельском хозяйстве в идею следующей модели. Данную модель вполне можно принять за основу комплексной оценки кооперативных формирований на уровне района, региона с некоторыми уточнениями. Например, наши исследования показывают на необходимость некоторой корректировки условий развития кооперации. Так, в числе предпосылок развития кооперации на первое место следует поставить интересы общества, региона, района. Затем выделить согласование интересов членов кооператива, без решения этих вопросов не может быть осуществления кооперации. Согласование интересов также означает и удовлетворение потребностей членов кооперативов. В то же время в число предпосылок следует внести дополнение – необходимость государственной финансовой поддержки кооперативного движения. Соответственно, дополнить

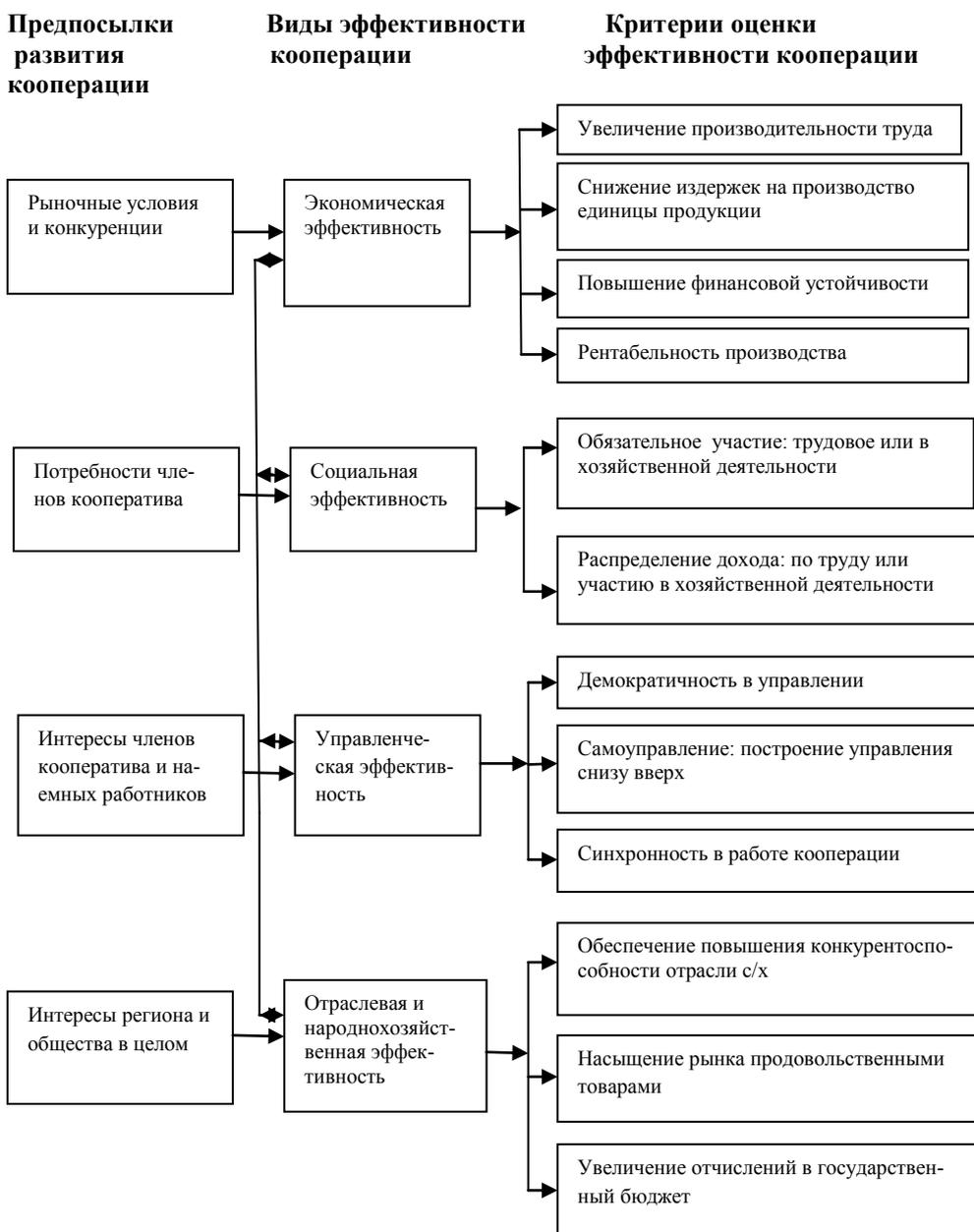
критерии оценки эффекта конкретными показателями, отражающими его результативность. Одним из основных обобщающих показателей эффективности сельскохозяйственного производства является производительность общественного труда, т.е. совокупного - живого и овеществленного. Однако, в связи с тем, что практическое определение его объемов затруднено, да и методически слабо отработано, при анализе эффективности, как в целом, так и специализированного, кооперативного и интегрированного, исчисление производительности в основном производится живого труда. В то же время анализ показывает, что по мере роста применения достижений научно-технического прогресса, повышения уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов ручной труд неуклонно уступает место механизированному труду, и происходит изменение стоимостной структуры общественного продукта, закономерность которой отмечал еще К. Маркс «... когда доля живого труда уменьшается, а доля прошлого труда увеличивается, но увеличивается так, что общая сумма труда, заключающегося в товаре, уменьшается» [88 стр.124].

В силу специфики сельского хозяйства в отличие от других отраслей материального производства в нем выделяется главное и ничем незаменимое средство производства - земля. Полное и рациональное использование каждого гектара земли всегда является первоочередной задачей развития сельскохозяйственного производства. В этой связи одним из показателей эффективности кооперации сельского хозяйства в определенной мере можно было бы считать выход продукции с единицы площади при непрерывном повышении ее плодородия, по мере интенсификации отрасли. Однако, ее эффективное использование как средства труда в земледелии обусловлено, как было указано выше, наличием квалифицированной рабочей силы и развитой материально-технической базой сельского хозяйства.

Кооперирование может быть осуществлено фермерскими хозяйствами на добровольных началах с государственной поддержкой. Закон Азербайджанской Республики «О кооперации» устанавливает правовые, организационные и экономические основы создания и деятельности в Азербайджанской Республике кооперативов (кооперативных обществ) и их союзов (ассоциаций) во всех отраслях в том числе в сельском хозяйстве. В соответствии с данным Законом основные принципы создания и деятельности кооператива заключаются в следующем: добровольность членства в кооперативе; обеспечение взаимопомощи, экономической выгоды членов кооператива и координация их интересов; распределение дохода и убытков между членами кооператива с учетом их участия в деятельности кооператива либо личного

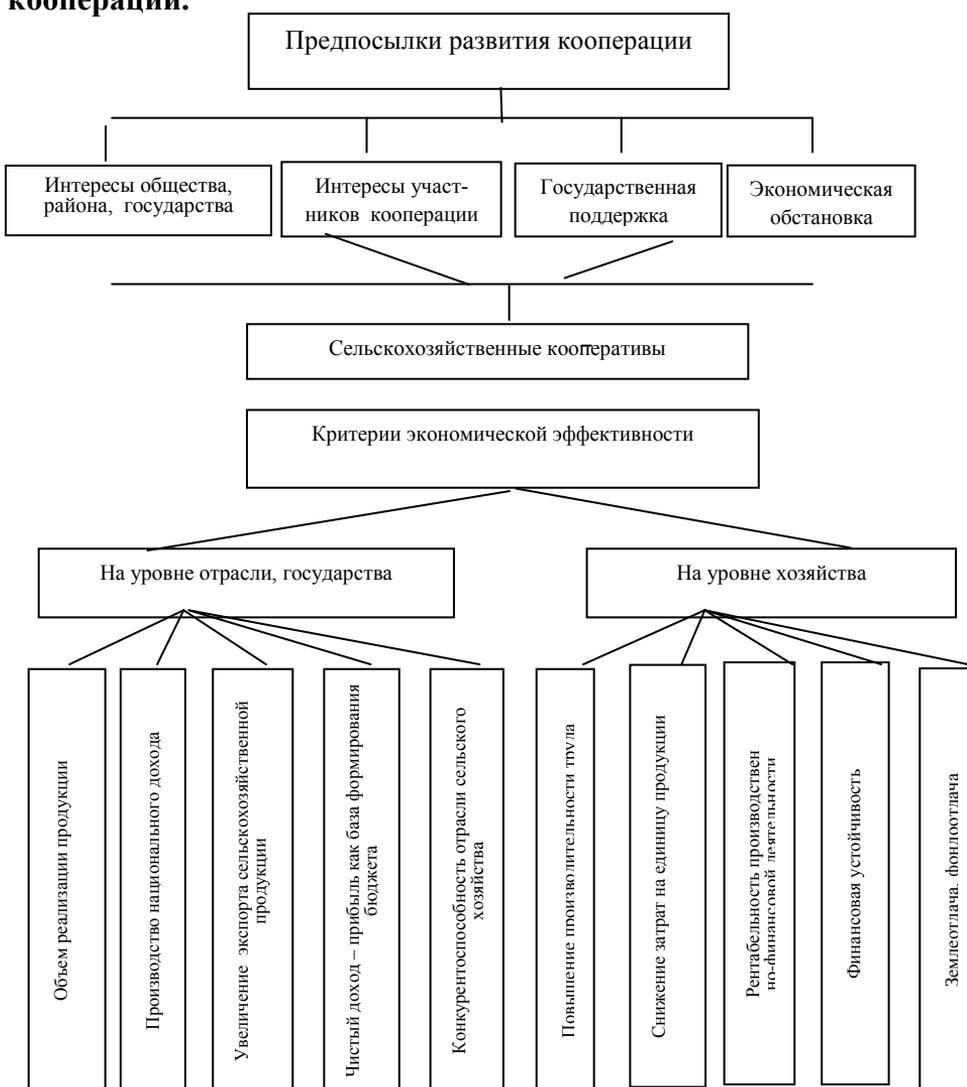
трудового участия; демократичность управления кооперативом (в том числе, предоставление одного голоса члену кооператива с правом голоса независимо от размера его пая); хозяйственная самостоятельность кооператива.

Схема 7.2.1. Модель эффективности кооперированных формирований в сельском хозяйстве



Экономические отношения следует рассматривать как единую систему и как отдельные ее элементы - в зависимости от того, между какими субъектами они осуществляются, и что является предметом их партнерства. А механизм экономических отношений - как единство совокупности взаимодействующих организационных экономических рычагов и стимулов, находящихся между собой в строго определенной правовой зависимости и обеспечивающих эффективное ведение производственно-хозяйственной, коммерческой и другой деятельности конкретных субъектов партнерства.

Схема 7.2.2. Предпосылки развития сельскохозяйственной кооперации.



Элементами такой системы являются практически все те мероприятия, которые прямо или косвенно влияют на конечные экономические показатели предприятия. К таким элементам системы можно отнести на современном этапе: планирование, хозяйственный расчет, цены и ценообразование, финансирование и кредитование, налогообложение и т.д. В широком смысле слова экономические отношения, по мнению М.А. Качанова, представляют собой обмен реальными экономическими благами, сопровождающийся встречными движениями денежных средств (64).

Как показывают наши исследования, экономические отношения - это отношения хозяйствующих субъектов и их структурных подразделений по вопросам согласования взаимных интересов, взаимных обязанностей, взаимной ответственности, построенных на договорных началах, с учетом их сферы деятельности, формы хозяйствования и собственности. Содержание организационно-экономических отношений определяется принципами хозяйственного расчета, так как, хозрасчет выражает собой систему производственно-хозяйственных отношений, основанных на единстве интересов предприятий, взаимовыгодности связей на всех уровнях. Все принципы хозрасчета органически взаимосвязаны и должны применяться одновременно. Они едины для предприятий всех форм собственности, но в соответствии с объектом хозрасчета определяется порядок использования этих принципов и организационные формы их существования. Единой точкой зрения многих авторов в определении сущности хозрасчета является то, что хозрасчетные отношения есть составная часть организационных экономических отношений в сфере производства, распределения, обмена, потребления и накопления, выражающие общественные, коллективные и личные интересы. Система хозрасчетных принципов включает: оптимальное соотношение централизованного управления с хозяйственной самостоятельностью предприятий; самофинансирование; материальную заинтересованность; соблюдение режима экономии; экономическую ответственность за выполнение своих обязательств; обеспечение устойчивости и гибкости систем ведения хозяйства.

В публикациях, посвященных созданию производственных кооперативов подчеркиваются следующие особенности хозрасчетных отношений в кооперативных формах хозяйствования по сравнению с ранее действовавшими: вовлечение в хозрасчет земельных и имущественных отношений; повышение экономической самостоятельности на всех структурных и сфер деятельности предприятий; установление каждому хозрасчетному подразделению всей совокупности показателей, характеризующих деятельность организационно-производственной

структуры в целом; координация функционирования хозрасчетных подразделений в рамках определенной организационной структуры на основе единого договора сотрудничества; создание для всех субъектов хозрасчетных отношений одинаковых условий функционирования, обеспечивающих потенциальные возможности экономической заинтересованности [116].

Хозрасчетные отношения, базирующиеся на принципах рыночной экономики и обеспечения гарантии, экономических и юридических прав и ответственности каждого участника агроформирования, по мнению многих ученых-экономистов, составляют внутренний коммерческий расчет. Наши исследования полностью подтверждают то положение, что внутренний коммерческий расчет не исключает, а дополняет хозрасчетные отношения, адаптируя эти отношения к условиям рыночной экономики. Экономические отношения в кооперативах должны строиться на основе глубокого хозяйственного расчета, отражающего специфику современных социально-экономических отношений, состоящих в том, что членами кооператива являются собственники, и они несут полную ответственность за конечные результаты деятельности своих подразделений вплоть до потери принадлежащего им имущества.

7.3. Специализация сельскохозяйственного производства по экономическим зонам Азербайджана

Специализация сельскохозяйственного предприятия как форма общественного разделения труда выражается в преимущественном производстве определенных видов продукции, а иногда и в выполнении отдельной стадии в производстве готового продукта. Специализация производства - объективный, динамичный процесс, обусловленный, прежде всего, развитием производительных сил отрасли. Специализация сельского хозяйства имеет большое экономическое значение: во-первых, способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов на производстве конкурентоспособной продукции; во-вторых, создает благоприятные условия для научно-технического прогресса, перевода отрасли на индустриальный путь развития; в-третьих, создает возможности для совершенствования форм организации труда; в-четвертых, способствует повышению экономической эффективности производства.

Специализация в сельском хозяйстве имеет особые черты, обусловленные спецификой данной отрасли. На нее влияют экономические и биологические факторы воспроизводства, сезонный и территориаль-

но рассредоточенный характер производства, короткие сроки поступления многих видов продукции, их низкая сохранность при относительно равномерном потреблении и т. д. Эти особенности оказывают большое влияние на формы и уровень специализации предприятий. В сельском хозяйстве разделение труда не может заходить так глубоко, как в промышленности, где наряду с разделением труда по производству отдельных видов продукции осуществляется разделение труда по технологическим процессам, по выпуску отдельных частей или деталей готового продукта. Производство лишь немногих продуктов отрасли может быть выделено в качестве совершенно самостоятельного, сосредоточенного на узкоспециализированных предприятиях. Это птицефабрики, животноводческие откормочные комплексы по производству свинины и говядины, тепличные комбинаты, виноградарские и садоводческие хозяйства.

Специализация сельскохозяйственных предприятий осуществляется под воздействием многих факторов, которые способствуют ее развитию или сдерживают ее. Углублению специализации способствует совершенствование техники, технологий и организации производства на основе внедрения достижений научно-технического процесса, наличие хороших дорог и транспорта. Только в условиях высокой специализации можно осуществить комплексную механизацию сельскохозяйственного производства, применять интенсивные и ресурсосберегающие технологии, использовать прогрессивные формы организации труда.

Специализация сельского хозяйства заключается в выделении одной главной или нескольких основных отраслей и создании условий для их преимущественного развития. Углубление специализации может достигаться за счет: сокращения количества товарных отраслей; увеличения объема производства продукции главной (основной) отрасли на основе интенсификации; увеличения товарности главной (основной) отрасли.

Под отраслью понимают часть сельскохозяйственного производства, отличающуюся видом и назначением продукции, применяемыми орудиями и предметами труда, технологией и организацией производства, профессиональными навыками людей. На более ранних этапах общественного разделения труда сельское хозяйство имело только две отрасли — земледелие и животноводство. В дальнейшем постепенно выделились в самостоятельные отрасли производство разных растениеводческих и животноводческих продуктов: свекловодство, овощеводство, садоводство, скотоводство, свиноводство и т. д. Все они отличаются видом производимой продукции, технологией и организацией

производства, системами применяемых машин. Таким образом, крупные отрасли постепенно подразделяются на более мелкие. Например, животноводство включает в себя скотоводство и другие отрасли, а скотоводство, в свою очередь, подразделяется на молочное скотоводство, мясное скотоводство, выращивание племенного молодняка крупного рогатого скота.

С целью рационального использования земельных, материальных и трудовых ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях обычно развивают несколько отраслей; по экономическому значению они подразделяются на основные и дополнительные. Под основными понимают отрасли, играющие наиболее важную роль в экономике хозяйства и имеющие наибольший удельный вес в товарной продукции. Среди них может выделяться одна главная отрасль (на долю которой в структуре товарной продукции приходится более 50 %). Дополнительные отрасли, как и основные, являются товарными, но они имеют меньшее значение в экономике хозяйства и способствуют развитию основных отраслей. Они позволяют более эффективно использовать имеющиеся производственные ресурсы и получать дополнительный доход.

Кроме сельскохозяйственных отраслей практически на любом предприятии имеются вспомогательные производства (ремонтные мастерские, автогаражи, объекты водо- и энергоснабжения и т.д.), подсобные промышленные производства (цехи по переработке сельскохозяйственной продукции, по производству стройматериалов, тары и т. д.) и промыслы (например, изготовление гончарных изделий, резьба по дереву и т. п.). Назначение подсобных производств и промыслов состоит в том, чтобы способствовать более полному использованию трудовых ресурсов в зимний период и давать дополнительный доход. Главная задача вспомогательных производств — обеспечивать бесперебойную работу всех остальных отраслей и подразделений хозяйства. Рациональное сочетание отраслей на сельскохозяйственном предприятии базируется на следующих основных принципах: производство конкурентоспособной продукции при минимальных затратах труда и средств (что обеспечивает получение максимально возможной прибыли); учет почвенно-климатических и экономических условий предприятия; преимущественное развитие тех отраслей, которые технологически и организационно связаны между собой (например, экономически оправдано сочетание садоводства и пчеловодства, овощеводства закрытого и открытого грунта, молочного и мясного производства, овощеводства и молочного скотоводства, зернового производства и свиноводства, и экономически невыгодно развивать одновременно свиноводство и птицеводство, требующие одинаковой кормовой базы, или такие тру-

доемкие отрасли, как садоводство и овощеводство); рациональное использование и повышение плодородия сельскохозяйственных угодий; эффективное использование трудовых ресурсов и технических средств; максимально возможное смягчение сезонности производства и поступления денежных средств на протяжении года.

Специализация сельскохозяйственного производства - это преимущественное развитие той или иной отрасли, группы взаимосвязанных отраслей с превращением их в товарные отрасли, определяющие производственное направление предприятия или его подразделения, района, области, зоны. Специализация в отрасли сельского хозяйства тесно связана с размещением сельскохозяйственного производства по зонам, районам и хозяйствам. Соответственно выделяют: территориальную (зональную), общехозяйственную, внутрихозяйственную и внутриотраслевую (технологическую) формы специализации.

Территориальная (зональная) специализация связана с размещением в определенных зонах производства продукции, для которой в данной зоне сложились благоприятные природные и экономические условия. Зональная специализация позволяет максимально учитывать имеющиеся производственные факторы, обеспечивая более высокую производительность труда и экономию затрат.

Общехозяйственная специализация предусматривает разделение труда между конкретными сельскохозяйственными предприятиями. Общехозяйственная специализация связана с территориальной. Собственно говоря, именно совокупность ярко выраженных специализаций отдельных хозяйств формирует направление территориальной специализации. С другой стороны, в хозяйстве создаются наиболее благоприятные условия для производства какой-либо продукции, если специализация данного хозяйства соответствует территориальной.

Внутрихозяйственная специализация предполагает разделение труда внутри сельскохозяйственного предприятия. Уровень зональной и общехозяйственной специализации рассчитывается по объему товарной продукции, а уровень внутрихозяйственной специализации определяется по валовой продукции. Территориальная, общехозяйственная и внутрихозяйственная специализации основаны на территориальном разделении труда, т. е. обусловлены размещением производства.

Внутриотраслевая специализация основана на технологическом разделении труда. Этот вид специализации предполагает кооперирование отдельных хозяйств, связанных единым производственным циклом, в результате чего создается крупное специализированное производство или, как это сейчас называют, сельскохозяйственный холдинг.

Развитию специализации способствуют следующие факторы.

1. Научно-технический прогресс (НТВ). Развитие НТП в отрасли предполагает введение новых, высокопроизводительных машин и механизмов, обеспечивающих механизацию и автоматизацию технологических процессов. Высокопроизводительная узкоспециализированная техника требует организации более крупного и специализированного производства. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве предполагает внедрение новых, высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур и выведение высокопродуктивных пород сельскохозяйственных животных, разведение которых осуществляется в крупных специализированных животноводческих комплексах.

2. Рост численности городского населения. Этот фактор приводит к формированию вокруг индустриальных центров зон пригородного сельского хозяйства, которое специализируется на производстве молочной продукции, не подлежащей длительной транспортировке и хранению, мяса и овощей.

3. Научно обоснованное размещение сельскохозяйственного производства с учетом оптимального соотношения почвенных и климатических условий. При благоприятном сочетании этих факторов можно ожидать интенсификации производства сельскохозяйственной продукции (при наличии рынка сбыта и сети дорог).

4. Стремление сельскохозяйственных предприятий получать максимально возможную прибыль. Известно, что в специализированном крупном предприятии в силу действия положительного эффекта масштаба производства себестоимость продукции ниже, поэтому предприятия смогут реализовывать свою продукцию по более низким ценам, повышая норму прибыли.

5. Развитие сетей дорог способствует вовлечению в сырьевую зону перерабатывающих предприятий более отдаленных территорий, либо территорий с низкой себестоимостью производства.

6. Расположение по отношению к крупным промышленным центрам с высокой концентрацией населения и предприятиям переработки.

7. Обеспеченность кадрами рабочих и специалистов.

Факторы, препятствующие специализации, такие.

1. Необходимость соблюдения соответствующей системы севооборотов, способствующей сохранению плодородия почвы и повышению урожайности сельскохозяйственных культур.

2. Комплексность сельскохозяйственного производства. При развитии животноводства хозяйствам наиболее выгодно развивать собственное кормопроизводство.

3. Сезонность производства. В отличие от других отраслей в сельском хозяйстве обеспечить полную занятость работников в течение всего года достаточно сложно. Поэтому сельскохозяйственные предприятия стремятся развивать такие отрасли, которые имеют производственные циклы, не совпадающие по времени. Например, при выращивании зерновых культур основная часть работ занимает промежуток времени с конца апреля до августа, а возделывание капусты поздних сортов — с конца мая до ноября.

4. Использование побочной продукции. Например, разведение крупного рогатого скота дает органические удобрения, которые могут быть успешно реализованы при выращивании картофеля.

5. Универсализация технических средств. Например, трактор МТЗ-80 агрегируется с различными сельскохозяйственными машинами - плугом, различного рода сеялками, культиваторами и пр., что позволяет его использовать при возделывании различных сельскохозяйственных культур. Поэтому для обеспечения более полной загрузки трактора в течение года и увеличения выручки сельскохозяйственные предприятия возделывают несколько видов культур.

Основными показателями специализации региона, экономической зоны — это структура товарной продукции, структура производства по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, структура основных производственных фондов; структура затрат на производство продукции; структура посевных площадей; структура капитальных вложений.

Степень специализации района или зоны оценивают так же, как и степень специализации предприятия, рассчитывая коэффициент специализации:

$$K_c = \sum Y_T / \sum Y_T (2i - 1) \text{ [27, стр.237]}$$

Где K_c - коэффициент специализации; Y_T - удельный вес отдельных видов товарной продукции; i - порядковый номер удельного веса товарной продукции в ряду. Значение коэффициента менее 0,35 указывает на неглубокий уровень специализации, от 0,36 до 0,48 — средний уровень, от 0,49 до 0,61—высокий уровень, более 0,61—признак углубленной специализации.

Факторы, сдерживающие специализацию, - это необходимость рационального использования земли, техники и трудовых ресурсов, стремление к самообеспечению, максимальному использованию побочной продукции, к экономической устойчивости хозяйства. Кроме того, в сложившихся в Азербайджане экономических условиях углублению специализации сдерживает отсутствие необходимой материаль-

но-технической базы. Речь не идет об узкой специализации сельскохозяйственных предприятий. Так, в растениеводстве неэффективно иметь узкую специализацию, так как многие полевые культуры при существующей агротехнике, как правило, не могут по биологическим условиям высеваться на одном месте ежегодно. Их целесообразно выращивать в севооборотах. К тому же раздробленность хозяйств, неоднородность земельных массивов по составу почв, рельефу и другим признакам требуют различного хозяйственного использования каждого участка, что приводит к необходимости иметь целый набор культур. Поэтому, в этих условиях эффективнее зональная специализация в соответствии с природно-климатическими условиями, составу почв, рельефу и другим признакам, которые благоприятны для специализации на выращивании конкретных сельскохозяйственных культур. К примеру, сельскохозяйственные предприятия Агджабединского, Балаканского, Саатлинского, Сабирабадского районов могли бы специализироваться на выращивании зерновых, урожайность сбора пшеницы которых высокая в сравнении с другими районами. Причем урожайность в частности пшеницы в этих районах могла бы быть выше в условиях концентрации разрозненных индивидуальных предпринимателей и создания на этой основе сельскохозяйственных производственных кооперативов.

Несмотря на то, что государством проводятся реформы в сельском хозяйстве Азербайджана, существующие в основном разрозненные средние и мелкие хозяйства, производят продукцию для удовлетворения потребностей внутреннего рынка. Сельское хозяйство Азербайджана представлено в десяти экономических зонах: Абшеронской, Гянджа-Газахской, Шеки-Закатальской, Ленкоранской, Губа-Хачмазской, Аранской, Верхне-Карабахской, Келбеджар-Лачинской, Горно-Ширванской, Нахичеванской. Разделение на экономические зоны происходит не только по географическим признакам, но и по природно-климатическим условиям. Каждая экономическая зона состоит из географических районов, в которых функционируют большое количество сельскохозяйственных предприятий, индивидуальных предпринимателей, государством зарегистрированных и множество официально незарегистрированных семейных хозяйств населения. Среди официально зарегистрированных сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей есть убыточно работающие хозяйства. Покажем общее финансовое состояние хозяйств в целом и по категориям с целью выявления суммы убытка. В соответствии с данными таблицы в 2009 году прибыль, получаемая всеми категориями хозяйств 36605 тыс. манат уменьшается на сумму убытка в размере 91 тыс. ма-

нат, по категории хозяйств, относящихся к индивидуальным предпринимателям сумма прибыли 3249 тыс. манат уменьшается на сумму убытка 74 тыс. манат. В соответствии с приведенными цифрами можно рассчитать прибыль, приходящуюся на одно хозяйство в среднем за 2009 год – 16,8 тыс. манат. Прибыль, приходящаяся на одно хозяйство индивидуальных предпринимателей в среднем за 2009 год составляет 1,96 тыс. манат. Отсюда можно заключить, что доходным хозяйствам для расширенного воспроизводства такая прибыль не достаточна, не говоря уже об убыточных хозяйствах. Эти расчеты доказывают о необходимости организационных реформ в сельском хозяйстве.

Таблица 7.3.1. Финансово-экономические показатели хозяйств по отраслям сельского хозяйства Азербайджана.

Показатели	2003 год	2009 год	Изменения
По сельскохозяйственным предприятиям и индивидуальным хозяйствам			
Число доходных хозяйств, единиц	1331	2179	+ 848
Общая сумма прибыли, тыс. ман.	2396	36605	+36366
Число убыточных хозяйств, единиц	452	213	- 239
Общая сумма убытка, тыс. ман.	2300	2209	- 91
Индивидуальные предприниматели			
Число доходных хозяйств, единиц	2290	2504	+214
Общая сумма прибыли, тыс. ман.	1675	4924	+ 3249
Число убыточных хозяйств	317	67	- 250
Общая сумма убытка, тыс. ман.	49	123	+ 74

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010г.

Таблица 7.3.2. информирует о динамике числа рентабельно работающих и убыточных хозяйств по экономическим зонам. Данные таблицы свидетельствуют о том, что из общего числа убыточно работающих хозяйств наибольшее число приходится на хозяйства Аранской экономической зоны. Число убыточных хозяйств можно вообще свести на нет, если объединить их усилия в производственные кооперативы. Обобщение данных таблиц 7.3.2. и 7.3.3. дает информацию о том, с какого экономического района целесообразнее начать процесс кооперирования и специализации, т.е. процесс кооперирования целесообразнее начать с убыточных хозяйств. На следующей таблице 4.3.1. покажем динамику основных производственных показателей в расчете на одно хозяйство по экономическим зонам.

Таблица 7.3.2. Изменение числа рентабельных и убыточных сельскохозяйственных предприятий по экономическим зонам Азербайджана, единиц.

Экономические зоны республики	2000 год				2009 год			
	С/х-е предприятия	Из них		Инд-е предприниматели	С/х-е предприятия	Из них		Инд-е предприниматели
		Рентабельные	Убыточные			Рентабельные	Убыточные	
По республике:	2158	1026	1132	3248	2392	2179	213	2571
Абшеронская	63	1	62	189	51	33	18	220
Гянджа-Газахская	470	147	316	298	310	292	18	144
Шеки-Закатальская	86	44	42	160	150	138	12	221
Ленкоранская	207	47	160	65	539	528	11	188
Губа-Хачмазская	101	49	52	823	131	84	47	197
Аранская	928	692	243	1289	933	854	79	1178
Верхне-Гарабахская	211	32	179	79	144	139	5	111
Кельбеджар-Лачинская	46	5	41	0	11	10	1	18
Горно-Ширванская	39	4	35	181	42	34	8	135
Нахичеванская	7	5	2	164	41	41	0	156

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010г.

Из таблицы 7.3.2. следует, что хотя и уменьшилось общее число индивидуальных предпринимателей, прошедших государственную регистрацию, однако это сокращение не с укрупнением хозяйств, а с тем, что часть предпринимателей из-за убыточности прекратили свою деятельность. Из таблицы 7.3.1. видно, что тенденции объединения хозяйств в более крупные не наблюдается, наоборот, в некоторых экономических зонах имеет место значительное увеличение числа индивидуальных хозяйств. Так, в Шеки-Закатальской, Ленкоранской экономических зонах число индивидуальных предпринимателей за 9 исследуемых лет увеличилось почти в два раза. Данные следующей таблицы 7.3.3. свидетельствуют об увеличении валовой продукции в фактических ценах во всех хозяйствах экономических зон.

Таблица 7.3.3. Динамика основных производственных показателей в расчете на одно хозяйство индивидуальных предпринимателей по экономическим зонам Азербайджана за период с 2000 по 2009 годы.

Экономические районы	2000 год			2009 год		
	Валовая прод., т. ман.	Сельхозугодий, га	Ср.годовая ст-ть осн-х фондов т. ман.	Валовая прод. т. ман.	Сельхозугодий, га	Ср.годовая ст-ть осн-х фондов т. ман.
Всего по республике:	2,1	9,4	2,2	7,3	10,2	9,1
В т.ч.: Абшеронский	2,9	9,3	11,0	9,4	10,1	9,0
Гянджа-Газахский	1,3	9,1	2,2	9,9	26,3	60,3
Шеки-Закавказский	2,4	12,2	3,3	8,3	4,5	0,98
Ленкоранский	4,5	6,6	10,3	3,6	9,0	2,2
Губа-Хачмазский	1,6	12,6	0,2	6,6	7,5	10,2
Аранский	2,1	6,6	1,5	6,6	9,8	5,8
Верхне-Гарабахский	3,3	6,1	4,1	12,4	20,2	12,2
Кельбеджар-Лачинский	-	-	-	40,8	30,7	16,7
Горно-Ширванский	3,0	15,0	3,8	8,4	10,4	10,0
Нахичеванский	0,7	9,1	0,7	2,6	2,2	7,9

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010г.

По всем экономическим канонам следует, что увеличению валовой продукции способствуют два пути развития производства: экстенсивный и интенсивный. Увеличение валовой продукции экстенсивным путем развития означает увеличение сельскохозяйственных угодий, увеличение стоимости основных фондов производственного назначения и других ресурсов. Интенсивный путь увеличения валовой продукции может быть достигнут повышением качественных показателей производства и прежде всего повышением урожайности сбора культур с 1 га посевных площадей. Однако, анализ приведенных данных таблицы 7.3.3. показывает, что с увеличением валовой продукции уменьшается площадь сельхозугодий, уменьшается и среднегодовая стоимость основных производственных фондов, приходящихся на одно хозяйство. Анализ данных таблицы 7.3.4. свидетельствует о том, что незначительное повышение урожайности сельскохозяйственных культур не может обеспечить в три и более раз повышение объема валовой продукции. Такое повышение объема валовой продукции в стоимостном выражении может обеспечить повышение цен на сельскохозяйственную продукцию. Сельскохозяйственные предприятия и индивидуальные предприниматели повышают цены с тем, чтобы повысить до-

ходность и рентабельность производства. Такой сценарий развития сельскохозяйственного производства способствует развитию инфляционных процессов не только в отраслях сельского хозяйства и сопутствующих ей отраслях, но и экономики в целом. Целесообразнее, на наш взгляд, усилить акцент на интенсивный путь увеличения объема производства, который означает повышение качественных показателей производства за счет кооперирования и специализации сельскохозяйственного производства. Кроме производственного кооперирования увеличению валовой продукции может способствовать специализация производства конкретных видов продукции сельского хозяйства по экономическим зонам. Приведем данные рентабельности и убыточности по отдельным видам сельскохозяйственной продукции хозяйств индивидуальных предпринимателей, что даст возможность выявить какие сельскохозяйственные культуры малорентабельны и убыточны с тем, чтобы в перспективе повысить их рентабельность, специализируя их производство по соответствующим экономическим зонам. Из таблицы 7.3.4. следует, что отрицательная динамика рентабельности наблюдается по продукции растениеводства, а именно по выращиванию таких сельскохозяйственных культур как: зерновые и зернобобовые, сахарной свекле, хлопок-сырец, табак, овощи; по продукции животноводства только молоко и молочные изделия имеют отрицательную динамику рентабельности производства. Причем из продукции растениеводства выращивание технических культур для хозяйств убыточно. Так, по хлопчатнику если в 2003 году уровень рентабельности данной культуры составлял 46,1%, то в 2009 году выращивание хлопчатника стало убыточно, а уровень рентабельности опустился до - 29,3%. По нашему мнению, производственное кооперирование и специализация на выращивании хлопчатника для Азербайджана является конкурентным преимуществом.

Таблица 7.3.4. Динамика рентабельности производства продукции сельского хозяйства хозяйствами индивидуальных предпринимателей Азербайджана в процентном выражении

Виды продукции	2003 год		2009 год		Изменения
	Рентабельность	Убыточность	Рентабельность	Убыточность	
Зерновые и зернобобовые:	57,2	-	37,0	-	- 20,2
Сахарная свекла	71,6	-	28,7	-	- 42,9
Хлопок-сырец	46,1	-	-	- 29,3	- 75,4
Табак	61,8	-	-	-39,2	- 101
Овощи	68,5	-	53,3	-	- 15,2
Картофель	65,4	-	73,2	-	+ 7,8

Бахчевые	59,2	-	74,3	-	+ 15,1
Фрукты и плодово-ягодные культуры	58,5	-	95,5	-	+ 37,0
Виноград	16,8	-	36,3	-	+ 19,5
Мясо КРС	42,7	-	100,3	-	+ 57,6
Мясо птицы	19,9	-	54,5	-	+ 34,6
Молоко и молочная продукция	50,7	-	49,1	-	- 1,6
Яйца	17,3	-	62,5	-	+ 45,2

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010г.

В рамках Государственной Программы по продовольственной безопасности необходимо увеличить производство зерновых и в особенности пшеницы. В этой связи проанализировав показатели производства зерновых по районам Азербайджана, сформулируем рекомендации по возможному увеличению объемов производства зерновых культур. В настоящее время в сельском хозяйстве республики наблюдается разрозненность производства зерновых культур по экономическим зонам. Так, к примеру, производство зерновых культур осуществляется во всех районах республики, которые относятся к различным экономическим зонам. Больше всего выращивается озимая пшеница и ячмень. В горных и предгорных районах республики развито богарное (неполивное) зерноводство, в низменных - орошаемое. В последние годы значительно увеличились посевы зерновой и кормовой кукурузы, растет количество рисовых плантаций. В 10 экономических зонах, 59 районах, пяти городах и одной автономной республики Азербайджана выращиваются зерновые культуры, в таблице приведены производственные показатели по выращиванию зерновых и пшеницы в частности, с выделением тех районов, которые можно отнести к специализированным на производстве этих культур.

Из таблицы 7.3.5. следует, что из общей площади, занятой под зерновыми и зернобобовыми культурами 71,8% приходится под посевы пшеницы. Такое распределение пашенных земель среди зерновых понятно и объясняется стремлением республики полностью удовлетворить внутренний спрос населения зерновыми и в особенности пшеницей. По-нашему мнению, в республике есть потенциальные возможности больше увеличить валовой сбор зерновых и пшеницы за счет производственного кооперирования сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. К примеру, в республике Беларусь, в которой 69% всех хозяйств составляют производственные сельскохозяйственные кооперативы, в 2008 году урожайность зерновых составляла 35,2 центнера с гектара, пшеницы 36,8 центнера с гектара, на Украине 49% всех хозяйств составляют СПК, урожайность

зерновых составляет 34,6%, в республике Молдова в сельском хозяйстве СПК составляют 36%, урожайность зерновых составляет 31,5%.

Сельхозпроизводители Азербайджана могут повысить валовой сбор зерновых и пшеницы повышением их урожайности за счет интегрирования производства.

Таблица 7.3.5. Производственные показатели по всем категориям хозяйств по выращиванию зерновых и пшеницы по экономическим зонам за 2009 год

Экономические зоны	Общая посевная площадь, га	Зерновые культуры			в т.ч. Пшеница		
		площадь посева, га	валовой сбор, т. тонн	урожайность ц/ман	площадь посева га	валовой сбор т.тонн	урожайность ц/ман
Всего	1705449	1125472	2988305	26,6	807880	2140768	26,5
Абшеронская	3706	2449	3707	15,1	921	1419	15,4
Гянджа-Газахская	208402	112294	347171	30,9	78631	234452	29,8
- Товуз	26827	14198	46141	32,5	12570	39218	31,2
- Шамкир	41357	19892	81414	40,9	12954	50556	39,0
- Гедабей	14926	1432	4560	31,8	685	2041	29,8
- Самух	22887	11150	40804	36,6	7435	27237	36,6
Шеки-Закатальская	221672	177527	449441	25,3	119211	283182	23,8
- Балакен	12892	6886	25617	37,2	1087	2252	20,7
- Закатала	30461	17582	56205	32,0	8839	20199	22,9
Ленкоранская	117203	89668	184015	20,5	75073	155608	20,7
-Астара	6822	1458	5901	40,5	304	602	19,8
Губа-Хачмазская	116094	92117	196173	21,3	72349	155159	21,4
Аранская	705738	381392	1160901	30,4	253568	812105	32,0
- Бейлаган	54176	25327	94985	37,5	23526	89713	38,1
-Агджабеди	58437	27463	85183	31,0	25384	80191	31,6
- Барда	63274	27396	95213	34,8	25527	89587	35,1
- Саатлы	49034	27140	105787	39,0	23770	93707	39,4
- Сабирабад	63383	31727	115802	36,5	23618	89511	37,9
- Гаджгабул	15784	11278	37342	33,1	5995	22900	38,2
Верхне-Гарабахская	139578	110464	278816	25,2	101833	251628	24,7
Келбеджар-Лачинская	6473	3674	11251	30,6	1635	5079	31,1
Горно-Ширванская	126886	119536	253206	21,2	76367	161216	21,1
Нахчеванская	37117	36352	103625	28,5	28294	80921	28,6

Источник: Сельское хозяйство Азербайджана. Статистический сборник, 2010год

Если исследовать показатели урожайности по экономическим зонам Азербайджана, то видно, что выше среднего значения по республике урожайность в Аранской экономической зоне, потому, что именно в этой экономической зоне и рельеф, и почвенная структура и климатические условия благоприятны для специализации выращивания в частности пшеницы, ячменя, ржи. 33,9% общей посевной площади республики, занятой зерновыми и зернобобовыми культурами приходится на Аранскую экономическую зону, и 31,4% общей посевной площади, занятой пшеницей приходится на хозяйства Аранской экономической зоны. Однако, при исследовании производственных показателей выращивания зерновых и пшеницы в частности, приходим к выводу, о неэффективном использовании хозяйствами плодородных земельных ресурсов республики. Взять, к примеру, хозяйства Агджабединского района 43,4% общей посевной площади района занято под посевами пшеницы, что дает основание говорить о специализации района на выращивании зерновых культур. Урожайность пшеницы в Агджабединском районе в 2009 году составляет 31,6 ц/га, хотя этот показатель выше среднего по отрасли, однако в 2008 году урожайность пшеницы была выше и составила 40 ц/га, т.е. урожайность пшеницы в 2009 году по сравнению с прошлым годом снизилась на 9 ц/га. Причем если в 2008 году посевная площадь пшеницы составляла 10974 гектара, то в 2009 году посевная площадь пшеницы увеличилась более чем в два раза и составила 25384 гектара. Отметим, что все сельскохозяйственные предприятия района функционируют как зарегистрированные юридические лица, число их составило в 2009 году 29 единиц, что на 5 единиц больше прошлого года, причем на каждое сельскохозяйственное предприятие приходится 97,3 тыс. маната среднегодовой товарной продукции. Однако, как следует из данных таблицы, увеличение числа хозяйств не способствовало увеличению урожайности в этом районе. По-нашему мнению, кооперирование хозяйств района в производственные сельскохозяйственные кооперативы способствовало бы увеличению валового сбора и повышению урожайности сельскохозяйственной продукции. Специализацию на выращивании зерновых культур можно отнести и Бейлаганский район Аранской экономической зоны, где в 2009 году под посевами пшеницы было занято 43,4% всей посевной площади района, урожайность в 2009 году составила 38,1 ц/га, в 2008 году соответственно 36,4 ц/га. Хотя показатель урожайности повысился за год на 1,7 ц/га, вместе с тем посевная площадь пшеницы увеличилась в 2009 году по сравнению с 2008 годом на 21933 гектара. Такое значительное повышение посевных площадей, по-нашему мнению, должно сопровождаться большим увеличением как валового сбо-

ра, так и урожайности культур на основе производственного кооперирования и специализации. Число сельскохозяйственных предприятий составило в 2009 году 40 единиц, на каждое из которых в среднем приходится 22,2 тыс. манат товарной продукции в год.

К специализации на выращивании зерновых относится Саатлинский район, где из общей посевной площади 48,5% относится занято под посевами пшеницы. Урожайность пшеницы в хозяйствах Саатлинского района составила 39,4 ц/га, что на 0,8 ц/га больше показателя прошлого года. 121 сельскохозяйственных предприятий официально зарегистрированы как юридические лица, 61 хозяйство функционируют как индивидуальные предприниматели. В среднем на одно хозяйство приходится 14,6 тыс. манат среднегодовой товарной продукции. Отметим, что в США крупные производственные сельскохозяйственные кооперативы производят в среднем на 400 тыс. долларов товарной продукции.

Сабирабадский район также можно отнести к специализированному на выращивании зерновых культур. В районе из общей посевной площади 50% приходится под посеvy зерновых культур, 74,4% из которых приходится под посеvy пшеницы. В районе функционируют 132 юридически зарегистрированных хозяйства 30 из которых работают убыточно, в среднем на каждое хозяйство приходится 21,8 тыс. манат среднегодовой товарной продукции. Убыточность производства зерновых и зернобобовых в районе в 2009 году составляет – 37,4%, сумма убытка составила 112 тыс. манат. Сложившееся положение не допустимо, исправить его можно кооперированием не только убыточных, но и приносящих доход хозяйств.

По республике в целом объем производства зерновых культур в 2009 году составил 2927 тыс. тонн, на душу населения производства зерновых приходится 327 кг. Если сравнить этот показатель с другими государствами СНГ, где сельскохозяйственная продукция производится в основном в производственных кооперативах, то будем свидетелями явного отставания хозяйств Азербайджана. Так, в 2009 году, если в Азербайджане производство зерновых на душу населения приходится 327 кг (кстати это самый высокий показатель в сравнении с предыдущими годами), то в Республике Беларусь производство зерновых на душу населения в 2009 году составило 881 кг, в Российской Федерации – 684 кг, в Казахстане - 1313 кг, в Молдове – 609 кг. Во всех перечисленных государствах основу сельского хозяйства составляют производственные сельскохозяйственные кооперативы. На наш взгляд, специализация сельскохозяйственных кооперативов на выращивании сельскохозяйственных культур по экономическим зонам будет способ-

ствовать увеличению объемов производства, повышению урожайности, экономии всех видов используемых в производстве ресурсов.

Хлопок-сырец является стратегической сельскохозяйственной культурой для Азербайджана, так как Республика располагает особыми природно-климатическими условиями, которые требуются для выращивания этой культуры в значительных объемах. Аранская экономическая зона Азербайджана имеет благоприятные условия для выращивания этой стратегически важной культуры. Широкое развитие хлопководства в республике началось с 1971 года и достигло в 1981-1985 годах производства свыше 600 000 тонн хлопка-сырца. В 2009 году валовой сбор составил 31898 тонн хлопка. Посевная площадь для хлопка уменьшилась почти в 10 раз с 200 тысяч гектаров в начале 90-х до 21 тысяч гектаров в 2009 году. Отметим, что только за последние 9 лет за период с 2000 по 2009 года посевная площадь, занятая хлопком уменьшилась почти в 5 раз с 101203 гектара до 21070 гектара, т.е. уменьшилась на 80133 гектара. Сбор урожая в дореформенный период в колхозах и совхозах составлял более 30 центнеров с гектара, а в колхозах Кура-Аранской низменности - более 50 центнеров с гектара. По нашему мнению, одной из основных причин отрицательной динамики является маломощность хозяйств индивидуальных предпринимателей, недостаточность средств для покупки механизации, трудности со сбытом, низкая рентабельность производственной деятельности, обусловленная высокими издержками и низкими ценами, сложившаяся организация производства, все факторы в совокупности приводят к тому, что фермеры относят выращивание хлопка-сырца к разряду не выгодной культуры.

Таблица 7.3.6. Показатели производства хлопка-сырца в Азербайджане в 2009 году

Районы	Хлопок - сырца					
	Посевная площадь, га	Валовой сбор, тонн	Урожайность ц/га	Себестоимость 1 ц, манат	Цена 1 ц, манат	Рентабельность, %
Всего:	21070	31898	15,5	34,7	36,16	4,2
Геранбой	612	1145	18,7	35,7	57,14	33,3
Биласувар	2685	5430	20,5	35,8	36,27	1,0
Бейлаган	1414	2054	15,1	47,97	35,03	-27
Евлах	532	1500	28,2	18,0	18,0	-
Саатлы	3847	7564	19,7	23,2	37,01	59,6
Сабирабад	1673	2251	13,5	29,5	31,01	3,4
Имишли	2805	2510	8,9	32,6	38,0	1,2
Барда	1748	2423	13,9	30,0	29,0	-
Гейчай	39	51	13,1	27,0	26,0	-
Лачын	20	50	25,0	-	-	-
Самух	29	71	24,5	57,6	57,61	-

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010г.

Не выгодной потому, что разрозненные хозяйства индивидуальных предпринимателей, возделывая хлопчатник, не способны повысить урожайность привлечением большего количества дорогой механизации из-за нехватки финансовых средств для ее приобретения или аренды в долгосрочное пользование, поэтому используется в производстве в основном ручной труд, что увеличивает трудовые расходы в себестоимости продукции и делает ее еще более дорогой и не конкурентоспособной.

Отметим, что трудовые расходы для выращивания 1 центнера хлопчатника во всех районах, где выращивается эта культура, почти одинаковая и составила в 2009 году по Республике 61,3 человека-часа. К примеру, в районах Аранской экономической зоны, где для выращивания хлопка-сырца имеются благоприятные почвенная структура и природно-климатические условия, себестоимость производства по идеи должна быть ниже средней по Республике. Однако, в реальности складывается иная ситуация. Так, в хозяйствах Биласуварского района, где 2 685 гектар земли занято под хлопчатником, это составляет 55% земель, пригодных для сельского хозяйства, валовой сбор сравнительно с другими районами хотя и высокий, однако, себестоимость 1 центнера хлопка-сырца составила 35,8 манат за центнер, что выше средней по Республике, соответственно рентабельность хлопчатника в

этом районе составляет всего 1%. Та же ситуация наблюдается и в Бейлаганском районе, где занято под хлопчатником 1414 гектар земельной площади, что составляет 18% земель, пригодных для сельского хозяйства этого района, себестоимость производства составила почти 48 манат за центнер, что также выше средней по Республике, а цена – 35,03 маната за центнер, рентабельность соответственно отрицательная. Несмотря на то, что Гяндже-Газахская экономическая зона не располагает необходимыми природно-климатическими условиями для выращивания хлопчатника, хозяйства Геранбойского района заняли под хлопчатником 612 гектар посевных площадей, в Самухском районе хотя и небольшая площадь занята под хлопчатником, себестоимость была рекордно высокой - 57,6 манат за центнер. Причем, в горных районах республики, где условия для выращивания хлопка-сырца явно не благоприятны, хозяйства все же занимают посевные площади под хлопчатник, причем достигая высоких показателей (Лачин, Самух занимает второе место после Евлаха по урожайности хлопка, несмотря на высокую себестоимость выращивания данной культуры в этих районах). Такая разрозненность посева хлопчатника без учета особенностей выращивания этой культуры приводит: во-первых, к не эффективному использованию посевных площадей, которые итак ограничены, так, 21% пахотных земель; во-вторых, к удорожанию себестоимости, а значит цены реализации; в-третьих, к снижению конкурентоспособности и экспортируемости данной стратегической культуры. Нивелировать указанные причины можно кооперированием индивидуальных хозяйств на добровольных началах и зональной специализацией производства по возделыванию сельскохозяйственных культур, при государственном координировании. Таким образом, данные приведенной таблицы свидетельствуют о необходимости государственной координации по специализации выращивания сельскохозяйственных культур по экономическим зонам. Такая разрозненность и не скоординированность выращивания сельскохозяйственных культур приводит к неэффективному использованию всех видов ресурсов, и прежде всего к не эффективному использованию ограниченных посевных площадей. Кооперирование и специализация, ориентированная на государственную поддержку и координацию способствовало бы достижению более высоких показателей производства хлопка-сырца. На наш взгляд, в Республике имеется потенциал повышения экспортируемости сельскохозяйственных культур на основе кооперирования и специализации производства.

Данные приведенной таблицы 7.3.4. могут являться основанием предполагать в какой именно экономической зоне процесс коопериро-

вания необходим в большей степени. Так, к примеру, Горно – Ширванская экономическая зона располагает необходимыми условиями для рентабельного ведения животноводства, т.е. основная ее часть земли этой экономической зоны состоит из лугов и пастбищ, однако рентабельность производства по привесу мяса крупного рогатого скота, мяса овец и коз, мяса птицы не рентабельно. Не рентабельно, как следует из таблицы 7.3.7. потому, что себестоимость высока по сравнению с ценой реализации продукции животноводства.

Одним из способов снижения себестоимости производства является экономия всех видов ресурсов за счет положительного эффекта масштаба, достигаемый при производственном кооперировании. В Ленкоранской экономической зоне уровень рентабельности по привесу крупного рогатого скота также низкий - всего 3%, по-нашему мнению, путем создания производственных кооперативов индивидуальные предприниматели Лерикского района могли бы специализироваться на развитии отрасли животноводства.

Таблица 7.3.7. Основные показатели производства продукции животноводства по экономическим зонам Азербайджана за 2009 год

Районы	Привес мяса КРС, 1ц/ман			Привес мяса овец,коз ц/м			Привес мяса птицы, ц/м			Молоко, ц/м			1000 яиц, манат		
	с/б	цена	рентаб. %	с/б	цена	рентаб. %	с/б	цена	рентаб. %	с/б	цена	рентаб. %	с/б	цена	рентаб. %
Всего:	216	239	25	190	246	26	159	215	27	25	38	25	52	80	10
Абшеронская	229	238	6	269	196	1	119	196	7	21	39	31	70	80	15
Гянджа-Казахская	184	233	16	176	246	25	122	162	-4	22	45	38	37	62	2
Шеки-Закатальская	178	237	24	172	259	48	135	171	18	34	50	22	91	102	-
Ленкоранская	176	222	3	155	190	35	115	210	0,1	24	36	5	107	-	-
Губа-Хачмазская	243	222	39	145	284	66	158	210	39	27	30	5	38	57	7
Аранская	231	268	3	203	259	18	246	263	2	26	44	49	56	90	1
Верне-Гарабахская	230	250	29	184	249	33	-	-	-	17	29	45	-	-	-
Келбед-жар-Лачинская	212	206	31	192	284	41	-	-	-	34	32	-6	-	-	-

Горно-Ширванская	216	205	-18	238	198	-15	270	200	-6	27	28	4	60	96	7
Нахичеванская	142	320	27	132	186	-5	224	227	3	30	43	48	107	104	-25

Источник: Основные экономические показатели сельскохозяйственных предприятий и индивидуальных предпринимателей. Статистический сборник, 2010 год.

В развитых странах мира повсеместно распространена территориальная специализация сельского хозяйства, которая заключается в том, что в соответствии с имеющимися природно-климатическими условиями каждый регион специализируется на производстве конкретного вида сельскохозяйственной продукции.

Организационное совершенствование сельского хозяйства предусматривается посредством углубления специализации отрасли, приведения организационной структуры сельского хозяйства и взаимоотношений между его субъектами в соответствии с требованиями рыночной экономики. В целях повышения сельскохозяйственного производства путем кооперирования и специализации с внедрением рыночных механизмов хозяйствования, направленных на более эффективное использование потенциала всех видов внутренних ресурсов, предлагаем пять уровней реформирования организационной структуры сельского хозяйства республики.

Первый – на уровне сельскохозяйственных предприятий – предусматривает поэтапный переход их на полный хозяйственный расчет, самокупаемость и самофинансирование и предоставление внутренним хозяйственным единицам хозяйственной самостоятельности. При этом с учетом размеров и профильности хозяйства, его экономического состояния предусмотрены 4 типа реформирования: а) предприятия государственной формы собственности (экспериментальные базы, племенные хозяйства и др.) развиваются в созданных формах или реформируются в соответствии с государственными целями и интересами на каждом конкретном этапе динамики народнохозяйственного комплекса страны; б) сельскохозяйственные предприятия, ныне обеспечивающие высокоэффективное производство, сохраняют свою организацию или продолжают ее совершенствование на основании правовых и экономических механизмов, функционируют самостоятельно или в составе крупных интегрированных производственно – сбытовых комплексов; в) основная часть сельскохозяйственных предприятий в качестве сырьевой зоны с учетом специализации входит в кооперацию с животноводческими комплексами, перерабатывающими и сбытовыми предприятиями и на основе сокращения трудовых затрат и перераспределение прибыли от реализации конечного продукта выйти на рентабельное производство. Их рефор-

мирование осуществляется посредством совершенствования внутривладельческих отношений, которое предусматривает деление земли и имущества соответственно на доли и паи, формирование новых внутривладельческих структур с наделением их необходимой производственной, хозяйственной и экономической самостоятельностью; г) группа хозяйств с критическим экономическим состоянием подвергается разнообразным реформ моделям санации и оздоровления, включая процедуру банкротства. Предлагаются модели их реформирования с использованием всевозможных предусмотренных действующим законодательством и иными нормативными актами механизмов и льгот по реструктуризации кредиторской задолженности перед банком и другими кредиторами; создание в границах традиционного хозяйства ряда небольших самостоятельных внутривладельческих подразделений, функционирующих на принципах хозрасчета; кооперирование неплатежеспособного хозяйства с другими экономически крепкими предприятиями по производству, переработке и сбыту продукции, превращение его в сырьевую базу или в подсобное производство состоятельных объединений; формирование на территории бесперспективного хозяйства крестьянских (фермерских) хозяйств; передача в аренду физическому или юридическому лицу для организации эффективного производства сельскохозяйственной продукции с учетом сохранения основного профиля агропродовольственной деятельности с возможным последовательным выкупом им остаточной стоимости средств производства; проведение процедуры банкротства.

Второй уровень – районные – предусматривает реализацию механизмов межхозяйственной агропромышленной кооперации и интеграции. Перерабатывающие предприятия и животноводческие комплексы приобретают статус предприятий-интеграторов, создают вокруг себя специализированные зоны хозяйств – производителей сельскохозяйственного сырья по профилю своей деятельности, объединяют на договорной основе интересы всех участников технологической цепи от производства до реализации, при необходимости финансовые и сервисные структуры, с ориентацией всех участников на единый конечный результат.

Третий уровень – зональный – предусматривает интеграцию на принципах вертикальной и горизонтальной кооперации объединений, входящим по своим объемам производства за пределы районных и межрайонных продуктовых кооперативных специализированных объединений. В центре их находятся крупные перерабатывающие предприятия и животноводческие комплексы. Входят предприятия материально-технического снабжения, сбыта и финансовые структуры. Интегрируются в виде акционерных обществ, ассоциаций,

аграрно- промышленных (АПГ) и аграрно-финансово-промышленных групп (АФПГ).

Четвертый уровень – республиканский – представляет собой полное организационное завершение продуктовых технологических объединений по основным видам сельскохозяйственной продукции, в первую очередь, по мясу, молоку, племенному животноводству, зерну, картофелю, льну и др. Новые организационные структуры формируются в рамках существующих республиканских производственных, агросервисных, снабженческих, сбытовых и других формирований (объединений, концернов и др.). По своей организационной структуре могут быть как узкоспециализированными, так и многопрофильными.

Пятый уровень – межгосударственный – предусматривает вхождение сельского хозяйства Азербайджана на условиях кооперации и интеграции в общий аграрный рынок СНГ на принципах равноправия, партнерства и взаимной экономической выгоды, региональной специализации и межгосударственного разделения труда.

Предусматривается преодолеть существующую разобщенность предприятий и товаропроизводителей в вопросах производства и сбыта продукции, объединить их экономические интересы и сформировать продуктовые специализированные технологические цепи, интегрирующие производство исходного сельскохозяйственного сырья, его переработку, получение качественного готового продовольствия, фирменную торговлю и сбыт, а также включающие финансовые структуры, предприятия материально-технического обеспечения и сервиса.

Ценовая политика в аграрном секторе будет ориентирована как на постепенное сокращение мер административного воздействия на цены, так и на обеспечение рационального соотношения цен на продаваемую и покупаемую сельским хозяйством продукцию, а также на стимулирование снижения издержек. Государственные дотации сельскохозяйственным предприятиям на наш взгляд должны предоставляться на единицу произведенной продукции с учетом зональных особенностей.

Специализация оправдана только при достаточно крупных размерах хозяйства, когда ее развитие содействует проникновению в сельское хозяйство крупного капитала в рамках вертикальной интеграции (объединения сельхозпредприятий и предприятий переработки). Поэтому специализация тесно связана с понятиями концентрации и размещения производства.

Заключение

Конкуренция - весьма неоднозначное понятие. До сих пор в экономической литературе отсутствует единое понятие конкуренции. Из множества трактовок данной категории можно выделить три направления определений: структурное, поведенческое и функциональное. При этом различия в формулировках определяются занимаемой авторами позицией в отношении содержания конкуренции. Конкуренция может проявлять себя как в форме жесткого соперничества за монопольное обладание объектом конкуренции, с вытеснением носителей противоположных интересов за рамки конкурентной борьбы, и даже в форме конфронтации - разрушительного противостояния с уничтожением конкурентов, так и в форме сотрудничества в конкурентной среде, и тогда его отличительными особенностями будут гласность, конструктивное восприятие чужого мнения, сравнимость результатов, возможность повторения чужого опыта. Личная заинтересованность, демонстрация персональных способностей, приводящие к повышению производственной активности большинства работников, в свою очередь, повышают конкурентоспособность организации и отрасли в целом. Поэтому на наш взгляд, соревнование, как форма экономической конкуренции, должна заслуживать пристального внимания и всемерного поощрения.

Автором предлагается экономическую конкуренцию рассматривать как систему специфических экономических отношений между обособленными субъектами хозяйственной деятельности по поводу формирования и реализации преимуществ в производстве и сбыте продукции на основе сокращения индивидуальных издержек и повышения меновой стоимости продукции, достижения в результате этого рыночных критериев эффективности. Конкуренция как форма социально – экономических отношений наполняется специфическим содержанием в зависимости от степени сбалансированности интересов различных субъектов этих отношений, имеющих несовпадающие цели в отношении одного и того же набора благ. При этом конкурентные отношения могут быть направлены как на усиление и совершенствование собственной деятельности, так и на ухудшение условий деятельности других субъектов конкуренции. Основными принципами организации конкурентной среды в любой отрасли являются: расщепление экономической власти; равенство принципов хозяйствования; многообразие организационных форм хозяйствующих субъектов и наличие рыночной власти как условие реализации предпринимательской функции.

Основным условием, по мнению автора, для развития конкурентной среды является наличие конкурентных преимуществ, развитая в трудах М.Портера. Концепция конкурентных преимуществ связывается обычно с трудами Майкла Портера, известного эксперта в области изучения конкурентоспособности стран и регионов, который выделяет некий набор детерминантов, "национальный ромб", который определяет конкурентное преимущество страны или региона на международном рынке. «Национальный ромб» конкурентных преимуществ включает в себя следующие компоненты. Во-первых, факторные условия, то есть те конкретные факторы, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли. Например, наличие квалифицированной рабочей силы. Во-вторых, условия спроса на внутреннем рынке на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью. В-третьих, родственные и поддерживающие отрасли. В трактовке М. Портера - создание вертикально-интегрированных структур, объединяющих в себе различных членов технологической цепи от поставщиков сырья до производителей готовой продукции. В-четвертых, стратегия фирмы, ее структура и конкуренты, то есть каковы в стране условия, определяющие процесс создания управления фирм, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке. М. Портер уделяет особое внимание роли государства в формировании и поддержании конкурентоспособности национальной экономики. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на компоненты «национального ромба», но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным, поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной экономики и политики.

В сельскохозяйственном производстве, в условиях приближенных к «совершенной конкуренции», наблюдается феномен ослабления конкуренции как внешней силы в виде конкурентов, довлеющей над производителем. На самом деле произошел перенос конкурентной борьбы на более высокий уровень. С развитием рыночных отношений горизонтальная конкуренция между производителями ослабла. Аграрный бизнес в некоторой степени монополизировал сбыт сельскохозяйственной продукции. Но в связи с общими интеграционными процессами, идущими на рынке, сейчас наиболее острая конкуренция идет между вертикально интегрированными и кооперированными структурами, объединяющими все этапы прохождения товара. И сельхозпроизводители вынуждены участвовать в этой конкуренции, но уже в составе этих образований. Поэтому особенностью конкуренции в современном аграрном производстве является преимущественная конкуренция между территориально кооперированными структурами при неко-

тором снижении накала конкурентной борьбы между субъектами конкуренции внутри определенного района. Конкурентное преимущество той или иной фирмы не может быть поддержано без постоянного совершенствования всех детерминантов «национального ромба». Учитывая это, каждая фирма должна постоянно поддерживать на высоком уровне свой стратегический потенциал, чтобы иметь возможность, систематически анализируя макро- и микроэкономическую ситуацию в стране, достигать необходимого конкурентного статуса, то есть положения в отрасли, обеспечивающего длительное прибыльное функционирование. Для поддержания высокого уровня конкурентного преимущества, необходимо активное участие государственного воздействия на процесс обеспечения конкурентоспособности предприятий и отраслей национальной экономики. В условиях смешанной экономики, когда государство играет роль весьма активного экономического агента, перераспределяющего средства государственного бюджета, постоянно возникает задача определения приоритетных направлений бюджетных ассигнований. В монографии уделено особое внимание данной проблеме и эффективному ее разрешению.

Сельское хозяйство — стратегически важная для Азербайджана отрасль материального производства. Сельское хозяйство Азербайджана, используя благоприятные климатические условия (обилие тепла, света, продолжительность вегетационного периода), специализируется на выращивании многих ценных сельскохозяйственных культур, однако, как и для всех горных стран, для республики характерно малоземелье. Сельхозугодий, приходящихся на душу населения из года в год уменьшается, так если в 1970 году на душу населения приходилось 0,81 гектар сельхозугодий, то в 2009 году уменьшилось до 0,53 гектар, посевных площадей на душу населения уменьшилось с 0,26 гектар в 1970 году до 0,13 гектар в 2009 году, пахотных земель если в 1970 году на душу населения приходилось 0,26 гектар, то в 2000 году — 0,22 гектара, в 2009 году — 0,20 гектар, в то же время площадь, занятая под сенокосами и пастбищами увеличилась с 1970 по 2009 годы на 376,6 (2656,2-2279,6) тыс. гектар. Динамика ВВП показывает, что удельный вес продукции сельского хозяйства в ВВП если в 1995 году составляла 25,3%, то в 2009 году уменьшился до 10,3%.

Исследование конкурентной среды, созданной в аграрном секторе, дает основание сделать выводы, о том, что, во-первых, в Азербайджане конкурентная среда представлена хозяйствами различных форм собственности, хозяйствами различных категорий, размеров и организационных структур. Конкуренция ведется как между сельскохозяйственными предприятиями и организациями и индивидуальными пред-

принимателями, так и конкуренция между хозяйствами индивидуальных хозяйств. Во-вторых, несмотря на то, что значительная доля продукции растениеводства и животноводства создается на индивидуальных хозяйствах, а на долю сельскохозяйственных предприятий приходится меньшая доля производства, тем не менее показатели, свидетельствующие об интенсивности производства в сельскохозяйственных предприятиях выше, чем в индивидуальных хозяйствах и связано это с большими производственными и финансовыми возможностями сельскохозяйственных предприятий, которые обеспечиваются государством. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, о том, что имеющаяся конкурентная среда между производителями продукции сельского хозяйства не стимулирует их на повышение производительности труда, отрасли растениеводства и животноводства представлены в основном многочисленными мелкими индивидуальными предпринимателями, семейными крестьянскими и домашними хозяйствами, имеющими почти одинаковые производственные и финансовые возможности, что нивелирует конкурентную борьбу между ними и не способствует повышению конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства.

Сравнительный анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что объем производства сельскохозяйственной продукции за период с 2000 по 2009 годы увеличился в 3,4 раза. Производство продукции растениеводства увеличилось в 3,3 раза, продукции животноводства в 3,3 раза. Структура отраслей сельского хозяйства Азербайджана такова, что из всей произведенной сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении на продукцию растениеводства приходится 59,1%, на продукцию животноводства соответственно 40,9%. Одним из факторов, обеспечивающих конкурентоспособность отраслей сельского хозяйства является техническая оснащенность хозяйств. Уменьшение парка сельскохозяйственных машин и оборудования отрицательно сказывается на объеме сельскохозяйственного производства, так и на конкурентоспособности сельскохозяйственных отраслей. Известно, что насыщение сельскохозяйственных предприятий техникой позволяет существенно повысить уровень механизации труда за счет увеличения единиц техники, приходящейся на 1000 га посевов. Статистика свидетельствует, что тенденция увеличения посевной площади, приходящейся на 1 трактор продолжается за исследуемый период. За пятнадцать лет посевная площадь, приходящаяся на 1 трактор увеличилась на 21 га (60-39), количество плугов, вспахивающих пашни увеличилось на каждые 100 тракторов с 38 до 134 единицы, число сеялок также увеличилось с 22 до 62 единиц, число культиваторов увели-

чилось с 18 до 45 единиц на каждые 100 трактора, число косилок увеличилось в 5,8 раза на каждые 100 трактора. Такая динамика свидетельствует о слабой обеспеченности сельскохозяйственного производства тракторами и другой сельскохозяйственной механизацией. Известно, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, последние, в свою очередь, зависят от цены. Прибыль предприятия количественно представляет собой разность между выручкой (после уплаты всех видов налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. В отличие от промышленных предприятий сельскохозяйственные предприятия реализуют не всю полученную продукцию. Часть ее (семена, фураж, сырье для переработки) используются на производственные цели. От рационального использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой — рост товарности производства и финансовое состояние предприятия. Поэтому, анализируя показатели по использованию продукции растениеводства и животноводства, необходимо в первую очередь проверить, сочетаются ли в анализируемом хозяйстве рост уровня товарности и обеспечение внутренних потребностей предприятия, определить возможности повышения уровня товарности за счет более рационального использования продукции на производственные нужды, т.е. экономного расходования семян, фуража, сокращения потерь при хранении продукции и т.д. В приведенной схеме факторного анализа прибыль от реализации зависит от объема реализации, последний, в свою очередь, зависит от объема производства, наличия запасов продукции, использования на производственные нужды, соотношение должно быть такое, чтобы обеспечивать предприятие расширенным воспроизводством. От объема получаемой прибыли зависит эффективность производства, которая выражается в показателе рентабельности от реализации продукции. В настоящее время основным содержанием аграрной политики большинства экономически развитых стран является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и

льгот. В некоторых странах государственные финансовые вложения в сельское хозяйство в 1,5 – 2 раза превышают рыночную стоимость его продукции. Для Азербайджана субсидирование сельского хозяйства особо актуально в преддверии вступления страны во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). Субсидирование, которое имеет место на практике в настоящее время приводит к некоторому снижению себестоимости производства продукции, но не способствует значительному увеличению объемов производства и повышению конкурентоспособности отраслей сельского хозяйства. В сложившихся условиях в рамках реализации Продовольственной безопасности и независимости для республики важно именно увеличение сельскохозяйственного производства. В развитых странах имеющее место субсидирование сельскохозяйственного производства нацелено не на увеличение производства, а на то, чтобы продукция отраслей сельского хозяйства была более экологичной, так как в развитых странах нет проблемы Продовольственной независимости и полного удовлетворения сельскохозяйственной продукцией собственного населения. Основная идея современного реформаторства в Азербайджане состоит в интеграции экономики страны в мировой рынок. Но мировой рынок предлагает мировые цены. Все производители в мире, которые работают в худших условиях или менее эффективными способами, производят продукцию с более высокой себестоимостью. Поэтому они не могут конкурировать с экспортерами, находящимися в более благоприятных условиях, и государство должно применять защитные меры, иначе соответствующие отрасли сельского хозяйства будут раздавлены. О том, что значительная часть нарастающего объема потребления удовлетворяется за счет импортируемой в республику продукции можно судить по данным объема импорта. Чтобы предотвратить дальнейший рост импорта, по нашему мнению, необходимо усилить регулирование спроса и предложения посредством таможенной политики государства, реализуемых посредством защитных мер внутреннего продовольственного рынка.

В Азербайджане регулирование рынка и цен в сельском хозяйстве на современном этапе развития имеет такие акценты, как увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции и повышение его интенсивности и на этой основе обеспечение продовольственной независимости, регулирование цен на продукцию сельского хозяйства с целью поддержания доходов товаропроизводителей, регулирование таможенных тарифов с целью защиты внутреннего продовольственного рынка, регулирование кредитной и налоговой ставки с целью обеспечения экономии ресурсов и стабильности цен товаропроизводителей и т.д. Один из важнейших показателей государственного

регулирования сельского хозяйства в развитых странах – уровень бюджетной поддержки фермерских цен на произведенную продукцию. Этот показатель отражает отношение всех ценовых и внеценовых бюджетных дотаций на производство и реализацию (в том числе на экспорт) определенной сельскохозяйственной продукции к ее фермерской цене. Начиная с 80-х гг. уровень бюджетной поддержки фермерских цен повысился с 14,7 до 35,8%, в том числе на растениеводческую продукцию – с 8,5 до 47%, животноводческую – с 20 до 28,5%.

С целью повышения конкурентоспособности для отраслей сельского хозяйства Азербайджана, по мнению автора необходима производственная кооперация как форма добровольного объединения физических лиц, которая опиралась бы на принципах: добровольности, неприкосновенности и коллективной реализации собственности. Задачами кооперации являются умелая защита от разорения и обеспечение мелкому собственнику стабильных условий для выживания в конкурентной борьбе с крупными предприятиями как внутри страны, так и на мировой арене. Цели кооперации - обеспечение возможностей использования в малом и среднем хозяйстве новаторских технологий в промышленности и индустриальных технологий в сельском хозяйстве и в целом в АПК, направленных на рост объемов производства сельскохозяйственной продукции и устойчивых доходов кооператорам, что является залогом повышения уровня жизни населения. Кроме производственного кооперирования увеличению валовой продукции и повышению конкурентоспособности может способствовать специализация производства конкретных видов продукции сельского хозяйства по экономическим зонам. Производственная специализация по экономическим зонам Азербайджана имеет большое экономическое значение: во-первых, способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов на производстве конкурентоспособной продукции; во-вторых, создает благоприятные условия для научно-технического прогресса, перевода отрасли на индустриальный путь развития; в-третьих, создает возможности для совершенствования форм организации труда; в-четвертых, способствует повышению экономической эффективности производства. Специализация оправдана только при достаточно крупных размерах хозяйства, когда ее развитие содействует проникновению в сельское хозяйство крупного капитала в рамках вертикальной интеграции (объединения сельхозпредприятий и предприятий переработки). Поэтому специализация тесно связана с процессом производственного кооперирования. С созданием производственных сельскохозяйственных кооперативов ценовая политика в аграрном секторе будет ориентирована как на постепенное сокращение мер адми-

нистративного воздействия на цены, так и на обеспечение рационального соотношения цен на продаваемую и покупаемую сельским хозяйством продукцию, а также на стимулирование снижения издержек. Государственные дотации сельскохозяйственным предприятиям на наш взгляд должны предоставляться не на размер посевных площадей, а на единицу произведенной продукции с учетом зональных особенностей.

Список использованной литературы

1. Аббасов А.Ф. “Ərzaq təhlükəsizliyi. Bakı, 2007, 602с.
2. Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем/ В. Абрамов //Маркетинг.-2004.-N 5. - С. 19-24:схем.
3. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
4. Аллахвердиев Г.В., Гафаров К.С., Ахмедов А.М. “İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi” Bakı, Издательство “Nasir” 2002, 408с.
5. Алыев И.Г. “Milli iqtisadiyyat və aqrar sayənin inkişaf problemləri” Bakı, 2006, 380s
6. Алыев И.Г., Мамедова Ш.А. “Aqrar sahənin inkişafının əsas maliyyə mənbələri” Bakı, 2007, 227s.
7. Аташов В.Х. “Ərzaq təhlükəsizliyinin aktual problemləri” Bakı, 2005, 336s.
8. Ахмедов И.В. “Kənd təsərrüfatının idarə edilməsi” Bakı, 2006, 880s.
9. Алиев Г.А. “Müstəqilliyimiz əbədidir” (выступления, речи, заявления, интервью, письма). Баку, 1996-1998, 1-7 тома книги.
10. Алиев И. Н. Исторические этапы сельского хозяйства Азербайджана и перспективы его развития. Баку. 2004, 384 ст.
11. Амирасланов А.К. “Azərbaycan iqtisadiyyatı və bazar münasibətləri” Bakı, 1998, 208с.
12. Амрахов В.Т. Aqrar bazar münasibətləri. Dərslik. Bakı – Azərnəşr – 2007
13. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики /Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. - 2004. - N1. - С. 81-88: табл.
14. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности/Е. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. - 2003. - № 4. - С. 25-38.
15. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. Изд.Финансы и статистика. 2007 год
16. Беларусь: окно возможностей для повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь. Документ Всемирного банка. Сектор экономического управления и борьбы с бедностью. Европа и Центральная Азия. Отчет N 32346-ВУ, 10 июня 2005 года.

17. Бест Майкл Х. Новая Конкуренция. Институты промышленного развития. The new competition. Institutions of industrial restructuring/ М. Х. Бест; пер. с англ.: Е. Н. Калмычкова и др. - М.: ТЕИС, 2002.- 356 с.
18. Брылёв А.А. Конкуренентоспособность сельскохозяйственной продукции // АПК: Экономика и управление.-1998.-№10.-с.58-65.
19. Бурцев Н.Н. Формирование конкурентной среды в регионе как фактор развития промышленности (на примере Республики Саха (Якутия): автореф... д-ра экон. наук: 08.00.05/ Николай Николаевич Бурцев. – М. : [б. и.],2004. - 40 с.
20. Бусыгин А. В. Предпринимательство. М, 1999, 640 ст.
21. Бушманов С.М. Механизмы поддержания конкурентоспособности малых предприятий: автореф... канд. экон. наук: 08.00 05/ С. М. Бушманов. - Новосибирск, 2004. - 24 с.
22. Бюллетень Международный центр по торговле и устойчивому развитию. Сельское хозяйство и устойчивое развитие Республики Беларусь. 2010. info@ecoaccord.org
23. Важенин С.Г. Конъюнктура конкурентоспособности региона/ С. Г. Важенин, А.Р. Злоченко, А. И. Татаркин // Регион: Экономика и социология. - 2004. - № 3. - С. 23-38.
24. Verdiyev Ə., Abbasov V. H., Əfəndiyev M. O. Aqrar sənaye kompleksində sahələrarası inteqrasiya əlaqələrinin səmərəliliyi. Bakı, 1994, 106 s.
25. Verdiyev Ə., İbrahimov İ. H., Bazar iqtisadiyyatı və qiymət. Bakı, 1992, 168 s.
26. Verdiyev Ə.Ç., Qarayev İ. Ş. Aqrar bazarın formalaşmasının iqtisadi problemləri. Bakı «Şirvanəşr», 2000, 256 s.
27. Водяников В.Т., Геворков Р.Л. Экономика сельского хозяйства: методические рекомендации к практическим занятиям. М.: ТРИАДА, 2004.
28. «Нейдәр Əliyev və dövlətin aqrar siyasəti». Bakı, “Gənclik”, 2003, 776s.
29. Гусейнов В. “Özəl təsərrüfatların inkişafının əsas istiqamətləri”. Bakı, 2003, 406s.
30. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности. Издательство Консалтбанкир, 2002, 704 ст.
31. Гараев И.Ш., Новрузова З.Р. Теория цены и ценообразования. Учебник. Баку. Азербайджанский Государственный экономический Университет, 2001г.

32. Гараев И.Ш., Новрузова З.Р. Цена и экономическое регулирование рынка. Учебник. Баку, Экономический Университет, 2006 г.
33. Грицюн Т. В., Государственное регулирование экономики. Теория и практика. 2004, 288 ст.
34. Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Всемирная торговая организация (ГАТТ/ВТО). Сборник документов и рабочих материалов / www.economy.gov.ru.
35. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения/ М. И. Гельвановский // Вопросы статистики. - 2004. - N 7. - С. 3-15.
36. Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник. Под редакцией Кушмина В. И., Волгина Н. А. Экономика 2001, 735 ст.
37. Градова А.П. Национальная экономика. Изд.: Питер, 2005г
38. Григорьев Л.М. Конкуренция и сотрудничество: экономические перспективы Восточной Балтики. ЛитРес. 2009
39. Гумеров Р. О реализации национальных интересов в АПК в условиях кризиса. Рос. Эконом. Журнал №3, 2008г.
40. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Деловая литература, 1999г.
41. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели. М.: Деловая литература, 1992
42. Даянов И. Г. Региональный механизм формирования равных условий конкуренции: автореф... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. Г. Даянов. - Уфа: [б. и.], 2003. - 24 с.
43. Диксон П. Управление маркетингом / П. Диксон. — М.: БИНОМ, 1998.-364 с.
44. Дятел Е.П. Что мы знаем о совершенствовании конкуренции?/ Е.П. Дятел // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2003. - № 6. - С. 9-14.
45. Долан Е., Лидсей Д. Рынок микроэкономическая модель. СПб., 12 ст.
46. Давлетов Р.К вопросу о повышении конкурентоспособности региона/ Р. Давлетов // Экономика и управление. - 2002. - N 2. - С. 94-95.
47. Емельянов С.В. Международная конкурентоспособность американских производителей: политика фирм и конкурентные преимущества/ С. В. Емельянов // Труд за рубежом. - 2002. — N 2. - С. 15-35.

48. Захаров А.Н. Экономическая сущность и механизмы повышения конкурентоспособности предприятия: [мировой опыт]/ А. Н. Захаров // Внешнеэкономический бюллетень. - 2004. - N 4. - С. 11-20.
49. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг / П.С. Завьялов // Российский экономический журнал. - 1995. - № 12. - С.50-55.
50. İbrahimov İ.H. Aqrar iqtisadiyyatın əsasları. Bakı, 2003, 153s.
51. İbrahimov İ.H. Aqrar iqtisadiyyatın aktual problemləri. Bakı, "Təhsil" EİM, 2002, 220s.
52. İbrahimov İ.H. Aqrar islahatın təşkilatı-iqtisadi mexanizmi. Bakı, 1998, 168s.
53. İbrahimov İ.H. Kənd təsərrüfatının inkişafı və sahibkarlığın formalaşması problemləri. Bakı, 2005, 360s.
54. İbrahimov İ.H. Regionlarda sahibkarlığın inkişaf meylləri və xüsusiyyətləri. Bakı, 2007, 296s.
55. İbrahimov İ.H. Sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzinlənməsi məsələləri. Bakı, "Sada" nəşriyyat, 2010. 248s.
56. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. - М.: Феникс, 2008г
57. Игольников Г.Л., Патрушева Е.Г. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономической производством / Г.Л. Игольников, Е.Г. Патрушева // Российский экономический журнал. - 1995. - № 11. - С. 108-111
58. Ильясова Л.Р. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия в стратегическом управлении: автореф. канд. экон. наук: 08.00.05/ Л. Р. Ильясова. - Уфа: [б. и.], 2004. - 24 с.
59. Казанцев С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности/ С. В. Казанцев // Регион: экономика и социология. - 2004. - N 1. - С. 191-199.
60. Каучуков Р., Савка А. Механизм государственного регулирования цен в аграрном секторе развитых стран. Экономист №6 2001.
61. Качанов М.А. Экономические отношения в системе производственного обслуживания сельского хозяйства. - М.: ВНИЭТУСХ, 1998. - 226 с. (с. 30).
62. Крылатых Э.Н., Строкова О.Г. Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО / Научные труды ВИАПИ; Выпуск 6. — М., 2002.
63. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. М.: ЮРКНИГА, 2004.

64. Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы/ [В. Л. Берсенев и др.]; под ред. А. И. Татаркина [и др].; Рос. акад. наук, Урал. отд-ние, Ин-т экономики. - Екатеринбург: [Издательство Института экономики УрО РАН], 2003. - 359 с.

65. Конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий и фермерской деятельности в странах переходного периода / Под ред. П. Тиллака и В. Зиновчука. Труды ИАМО; Вып. 7, 2000.

66. Козырин А.Н., Шепенко Р.А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. — М.: Спарк, 2001г.

67. Конкин Ю.А. Экономика технического сервиса на предприятиях АПК. М.: КолосС, 2005.

68. Концентрация производства: условия, факторы, политика/ Л.А. Валитова и др. под рук. А.Е. Шаспитко. — М.: ТЕИС, 2001.

69. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. — М.: АСТ, 2000.

70. Крофт М. Дж. Сегментирование рынка. — СПб.: Питер, 2001.

71. Кузнецов В.В. Экономика сельского хозяйства: Учебное пособие для вузов (под ред. Кузнецова В.В) Изд. 2-е Быкадоров В.П. Градинарова М.А. Кузнецов В.В., 2006г.

72. Кузнецов В.В. Экономика и управление аграрным производством. Учебное пособие. Ростов – на Дону: ООО»Мини Тайп», 2008г.

73. Кулиев Т. А. Регулируемая рыночная экономика. Б. «Нагыл еви», 2004

74. Кемпбелл Р., Макконнел., Стенли Л. Брю, «Экономикс», Баку, «Азербайджан», 1992.

75. Кравчук Н.В. 2005. О "рыночном рае" в сельском хозяйстве. Дуэль N 31 (429). 2 августа 2005 г.

76. Копытина М. 1995. «Государственное регулирование агро-сферы в Чешской республике» // «Вестник научной информации», Выпуск 5. Москва, с. 83-84.

77. Корбут Л. Ф. Финансовые проблемы сельскохозяйственного производства при переходе к рынку. – М.: ВНИИТЭИ АПК, 1991.

78. Кучуков Р., Савка А. Механизм государственного регулирования цен в аграрном секторе развитых стран. // Экономист, 1999, № 6.

79. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок.- Изд.: Питер, 2006

80. Лапаев С. П. Направления повышения конкурентоспособности региона: автореф. канд. экон. наук: 08.00.05/С. П.Лапаев. - Оренбург: [б. и.],2004. - 23 с.
81. Лапуста М. Г., Порные А. Г., Старостин Ю. П., Скамьей Л. Г. Предпринимательство учебы. Москва: Цифра, 2002, 520 ст.
82. Лапуста М.Г., Старостин Ю.С, Малое предпринимательство. Учебное пособие. 2002, 272 ст.
83. Леонтьев В.В. Избранные произведения. Том 2. Специальные исследования на основе методологии «Затраты-выпуск».
84. Лещиловский П.В., Чеканов В.С., Мозоль А.В. Основы агробизнеса. Минск. БГЭУ. 2005г. 366с.
85. Лукичев П.М. Институциональный анализ государственного регулирования. Межвузовский сборник научных трудов. Изд. СПГАУ, 2007г.
86. Лысенко Е.Г. Экологизация сельского хозяйства и переход к устойчивому развитию. М.: ВНИИА, 2004.
87. Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Методические аспекты конкурентоспособности предприятия / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Алексейчева //136Экономические проблемы хранения и переработки сельхозпродукции. - 2001. №7.-С. 25-29.
88. Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Способы оценки конкурентного потенциала предприятия и условия его повышения / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Алексейчева // Экономические проблемы хранения и переработки сельхозпродукции. - 2001. - № 7. - С. 23-25.
89. Магомедов Ш.Ш. Определение показателей конкурентоспособности товара / Ш.Ш. Магомедов // Стандарты и качество. - 2000.- № 9. - С.78-79
90. Малыш М.Н. Аграрная экономика. СПб. Лань, 2002.
91. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е издание. Т.19, с.387.
92. Маркс К., Энгельс Ф. соч. т. 23.25
93. Маршалл А. Принципы экономической науки. - Т.1 /А. Маршалл.- М.: Прогресс, 1993.-315 с.
94. Mahmudov Ə.Ə. Azərbaycan iqtisadiyyatının aktual problemləri. Bakı, 2008, 912 s,
95. Məmmədov Z.S. Regionların iqtisadi inkişaf problemləri. Bakı, 2007. 465 s.
96. Musayev A.F. Vergi siyasətinin iqlisadi problemləri. Bakı, 2004, 779 s.
97. Минько Э.В. Качество и конкурентоспособность/ Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. - СПб.: Питер,2004. - 267 с.

98. Мироненко Н.С. Конкурентоспособность малых высокоразвитых стран Западной Европы на мировом рынке прямого инвестирования/Н. С. Мироненко, И. В. Пилипенко // Вестник Московского университета. Сер. 5, География. - 2004. - № 1. - С. 11-17.

99. Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы. Проблемы и политика - Т.1.

/К. Р. Макконнелл, Л.С. Брю. -М.: Республика, 1993. - 399 с.

100. Мухина Е. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства / Е. Мухина // Экономист. - 2007. - № 4. - С. 92.

101. Мельников Н.Н. Пестициды в современном мире. Соросовский образовательный журнал, №4, 1997.

102. Назаренко В.И. **Сельское хозяйство России и мировой продовольственный рынок**. М.: Информагробизнес, 2008г.

103. Nabiyeu M.A. Regional şəraitdə aqrar sahənin d?vlət tənzimlənməsinin nəzəri-metodoloji əsasları və əsas istiqamətləri. Aqrar sahə modernləşmə d?nəmində: (problemlər və onun həlli yolları). Bakı, 2009, 505 s.

104. Назаренко В.И., Папанов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. М.: Информагробизнес. 1996, 83 ст.

105. Найт Франк Риск, неопределенность и прибыль.- М.: Дело, 2003

106. Niftullayev V. M. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2002, 618 s.

107. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. - 246 с.

108. Овчинников О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора США. Москва. Академкнига.1999

109. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.

110. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. Курс лекции. 2002, 368 ст.

111. Петраков А.Б. Обеспечить устойчивое развитие сельских территорий / АПК: экономика, управление, 2005. № 6. С. 13—20.

112. Питерс Т.В. поиске эффективного управления: опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотермен. — М.: Прогресс, 1986. — 568 с.

113. Платонова Н.А., Харитонов Т. В. Планирование деятельности предприятия: Учебное пособие. — М.: Дело и Сервис. 2005. — 432 с.

114. Попов Н.А. Экономика отраслей АПК. Курс лекций. — М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002 — 368 с.
115. Попов Н.А. Основы рыночной агроэкономики и сельского предпринимательства: Учебник. — М.: Рунд. 2001. — 352 с.
116. Портер Майкл. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва, 2006, 483с.
117. Портер Майкл. Конкуренция. Москва, Издательский дом «Вильямс», 2006, 694с.
118. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества страны: пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
119. Пулатов З.Ф. Развитие специализации и кооперации в сельскохозяйственном производстве республики Дагестан: теория, методология, практика. М.: Изд-во МСХА. - 2000. - с. 40
120. Ратнер Н.М. Методология диагностики конкурентоспособности территорий и рейтинг регионов по уровню открытости в мировом экономическом пространстве/Н. М. Ратнер, Е. Н. Борисова, Л. М. Капустина; М-во образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун- т. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001. - 123 с.
121. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П. В. Рыночные отношения и рынки в АПК: Учебное пособие / Под общ. ред. академика РАСХН И. Т. Трубилина. - Краснодар: Просвещение-Юг, 2008.
122. Ризгаев А.Л., Михайлушкин П.В. Цена и ценообразование в АПК: Учебное пособие/Под общей ред. акад. РАСХН И.Т. Трубилина. Краснодар: Экоинвест, 2005.
123. Русак Н.А. Экономический анализ деятельности перерабатывающих предприятий АПК. М.: Агропромиздат, 2000.
124. Рубин Е. Стратегии конкурентного поведения субъектов предпринимательства: поиск рационального выбора/ Ю. Рубин// Общество и экономика. – 2005. – С. 65-83: табл.
125. Савинов Ю.А. Конкурентоспособность российских предприятий в сфере международной торговли/ Ю. А. Савинов // Вопросы статистики. - 2004. - N 7. - С. 15-29.
126. Салахов С.В. Вопросы ценообразования в аграрном секторе. «Экономика и финансы» журнал №16, 2004.
127. Salahov S.V. Aqrar sahənin d?vlət tənzimlənməsi problemləri. Bakı, 2004. 504 s.
128. Salahov S.V. İqtisadiyyatın d?vlət tənzimlənməsinin əsasları. Bakı, 1998, 83 s.
129. Salahov S.V., Transformasiya şəraitində aqrar iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi məsələləri, Bakı, 2000, 96 s.

130. Səmədzadə Z.Ə. Dünya iqtisadiyyatı Çin iqtisadi m?cuzəsi. Bakı, 2001,322 s.87
131. Самедзаде З.А. Этапы большого пути, (экономика Азербайджана за полвека, ее новые реалии и перспективы). Баку, 2004, 936 ст.
132. Серова Е.В. Аграрная экономика. 1999, 48С ст. 2000г.
133. Самуэльсон П. «Экономикс» М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1998г.
134. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. Мн.: Институт современных знаний, 1999.
135. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. / Учебник- 2-е издание. Мн.:ИП» Экоперспектива», 1999.
136. Савицкая Г.В., Мисуно А.А., Мисевич И.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий. Мн.: Ураджай, 1997.
137. Сафиуллин Н.З. Методология исследования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов (на примере животноводческого комплекса Республики Татарстан)/ Н. З. Сафиуллин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2003. - № 2. - С. 24-26.
138. В.В. Сидоренко Государственное регулирование рыночной экономики. Учебное пособие для вузов. Мир Кубани Краснодар, 2008
139. Симаков А.Г. Социализм: соревнование и конкуренция / А.Г. Симаков. - М.: Знание, 1990. - 64 с.
140. Семенов АА., Артемова Е.И., Белова Л.А. Экономика сельского хозяйства: Учебное пособие / Под ред. Семенова А А.- Краснодар, Куб ГАУ, 2005.
141. Синько В.И. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В.И. Синько // Стандарты и качество. - 2000. - № 4 - С. 54-59.
142. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. — 432 с.
143. Слепов В.А. и др. Финансы и цены. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС. 1999.
144. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. -М.: Соцэкгиз, 1962. - 371 с.
145. Смекалов П.Е., Ораевская Г.А, Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий: Учеб. для вузов. М.: Финансы и статистика, 2001.

146. Старченко В.М. Развитие кооперации в сфере производства сельскохозяйственной продукции.
147. Сборник научных трудов "Развитие сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции в условиях стабилизации и возобновления экономического роста". / опыт, проблемы, решения / М.: ВНИЭТУСХ. РАСХН. - 1998. - с. 41.
148. Страны Центральной и Восточной Европы на пути в Европейский Союз. - М.: Наука, 2002. <http://www.world.ng.ru> , <http://www.library.ru>
149. Специфика развития экономик Скандинавских стран на современном этапе /А.Бурханов, Институт мировой экономики и политики, Алмата, 2006г.
150. Сутырин С.Ф. Кластеры конкурентоспособности Финляндии/ С.Ф. Сутырин, П.Н. Филиппов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5, Экономика. - 2004. - N 1. - С. 71-78.
151. Татаркин А. Слагаемые конкурентного поведения региона/ А. Татаркин // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - № 4. - С. 40-46.
152. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. — СПб.: Питер, 2003.
153. Турбан Г.В. Всемирная торговая организация. Взаимодействие государства и бизнеса. Минск. Белпринт. 2009, 144с.
154. Управление агропромышленным комплексом: Учебное пособие / Серия «Экономика и управление». Под ред. В. В. Кузнецова. — М.: ИКЦ «МарТ», 2003. — 416 с.
155. Усенко Л.Н. Агропромышленная интеграция в рынке плодовоовощной продукции: Монография / Рост. Государственная Экономическая Академия — Ростов на Дону: 1999. - 295 с.
156. Ушачев И.Г. Аграрные преобразования в государствах — участниках СНГ: опыт и перспективы / И. Г. Ушачев, В. Р. Боев, А. Ф. Серков и др. — М.: Типография Международного центра научной и технической информации, 2001. — 219 с.
157. Ушачев И.Г. Основные направления аграрной политики Российской Федерации /АПК: экономика, управление. 2005. № 6. С. 3-13.
158. Ушачев И., «Основные направления социально-экономического развития» АПК. Экономист №6, 2003.
159. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
160. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность России: как ее повысить // Стандарты и качество. - 2004. - N1. -С. 60-63.

161. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Эксклюзивные технологии формирования стратегии повышения конкурентоспособности организации: теория, методика, практика: учеб. пособие/ Р. А. Фатхутдинов. - М.: Эксмо, 2004. - 539 с.
162. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 6-е изд.,
испр. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. М.: Дело, 2004. С.100 – 101.
163. Философова, Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Менеджмент» (080500), «Экономика» (080100) / Т.Г. Философова, В.А. Быков; под. ред. Т.Г. Философовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 5-6.
164. Хайек Ф.А. О свободе: пер. с англ. / Ф.А. Хайек, М. Фридман, Ф. Хайек / Под ред. Бабича А. - Репринтное изд. - Минск: Политфакт референдум, 1990.-124 с.
165. Хитров А.Н. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства в развитых капиталистических странах. – М.: ВНИИТЭИ АПК, 1990.
166. Хунтуа З. Международная конкуренция и национальная экономическая безопасность/ З. Хунтуа // Общество и экономика. - 2004. - N 2. - С. 69-85: табл.
167. Ценообразование/ Под ред. Г.А. Тактарова. — М.: Финансы и статистика, 2003.
168. Цены и ценообразование/ Под ред. В.Е. Есипова. — СПб.: Питер, 2004.
169. Цхведиани В. 2005. Замечательный прагматизм. Путь в Европу как наука считать деньги и жить по стандартам. Киевский телеграфЪ. N18. 12 мая 2005 г.
170. Чаплина, А. Конкурентоспособность как интегральный показатель эффективности предприятия/ А. Чаплина // Проблемы теории и практики управления. 2006. №3. С.110-111
171. Шамхалов Ф. И., Государство и экономика. М., 2000-382 ст.
172. Шевченко И.В. Конкурентоспособность российской экономики: состояние и перспективы/ И. В. Шевченко, Е. Н. Александрова // Финансы и кредит. - 2004. - N 16. - С. 49-55
173. Шумпэтер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с нем. В.С. Автономова и др. - М.: Прогресс, 1982. - 455 с.
174. Щакин С.А. Управление конкурентоспособностью региона/ С. А. Щакин // Регионология. - 2003. - № 3. - С. 127-131

175. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / Пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 360 с.

176. Энгельс Ф. Избранные произведения в 3 томах.- Т. 1,2 / Ф. Энгельс. К. Маркс. -М.: Политиздат, 1986.

177. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Гном-Пресс, 1998.

178. Ясин Е. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики/ Е. Ясин, А. Яковлев/ / Вопросы экономики . - 2004. - N 7. - С. 4-34.

Новрузова З.Р.

**Конкурентоспособность отраслей сельского
хозяйства и потенциал ее повышения**

Монография

Подписано к печати . 06. 2011. Формат 60x84 1/16.

Объем п.л. Заказ . Тираж .

Издательство «Игтисад Университети»

Баку, АЗ1001 Истиглалият, б.