

На правах рукописи

УДК 631.174

ББК 65.9(2)32



ГЛАДЫШЕВ Юрий Владимирович

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
МЕЖДУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ**

Специальность 08.00.05 - экономика и управление
народным хозяйством

Область исследования - экономика, организация и управление
предприятиями, отраслями, комплексами
– АПК и сельское хозяйство

АВТОРЕФЕРАТ

**диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Вологда – 2006

Работа выполнена на кафедре маркетинга ФГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В.Верещагина».

Научный руководитель: доктор экономических наук,
профессор Усов Леонид Сергеевич

Официальные оппоненты: доктор экономических наук,
доцент Губанова Елена Сергеевна

кандидат экономических наук,
профессор Половцев Павел Игнатьевич

Ведущая организация: Вологодский научно-координационный
центр Центрального экономико-
математического Института
Российской академии наук

Защита диссертации состоится 24 марта 2006 года в 10 часов на заседании диссертационного совета К220.009.01 при ФГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина» по адресу: 160555, ул. Шмидта, д. 2, с. Молочное, Вологодской области, Вологодского района.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина».

Реферат разослан 22 февраля 2006 года.

Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат экономических наук, доцент



Ю.А. Жаравина

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Несмотря на некоторые положительные тенденции в развитии сельского хозяйства в последние несколько лет (отмечается некоторый рост), состояние сельхозтоваропроизводителей по-прежнему остается крайне сложным, коренного перелома в его развитии не происходит. То, что затянувшийся системный кризис в сельском хозяйстве, получивший свое развитие со времени начала проведения последней аграрной реформы, не преодолен, продолжает регулярно отмечаться как на федеральном, так и на региональном уровнях. К примеру несмотря на высокий урожай зерновых в РФ в 2002 году, общая сумма кредиторской задолженности за 2002 год возросла более чем на 60 миллиардов рублей. Пользуясь этим, кредиторы, в первую очередь поставщики ресурсов, осуществляют ускоренное банкротство сельскохозяйственных организаций и изъятие у крестьян собственности, в том числе земли и основных фондов, что свидетельствует о том, что существующие в настоящее время хозяйственные связи между смежными сферами ранее единого народнохозяйственного комплекса, по традиции называемого АПК, хотя и с известной долей условности, поскольку отношения между ранее входившими в него субъектами уже не отличаются прежним единством, не являются эффективными с социально-экономической точки зрения. Такая ситуация создает угрозу прекращения деятельности многих сельскохозяйственных организаций и ведет к обвальному сокращению объема производства сельскохозяйственной продукции. Следствием сложившейся ситуации становится угроза потери продовольственной безопасности страны. Следовательно, актуальность проблемы состоит в необходимости восстановления хозяйственных связей между смежными сферами АПК на новом, более эффективном уровне.

Степень разработанности темы. Исследованию проблем эффективности отношений в экономических системах посвящено немало работ в России и за рубежом. Следует выделить следующих ученых, которые внесли свой вклад в разработку проблем повышения эффективности экономических отношений на основе использования для этого методов экономической теории: С.Б. Авдашева, С.Л. Брю, А.С. Булатов, Г. Габиш, В.М. Гальперин, П.И. Гребенников, С.М. Игнатъев, А.И. Леусский, К.Р. Макконнелл, В.И. Моргунов, Р.М. Нуреев, Р. Пиндайк, Н.М. Розанова, Д. Рубинфельд, Е.В. Савицкая, Л.С. Тарасевич, на основе концепции маркетинга: Т. Амблер, А.Н. Асаул, Г.Л. Багиев, И.К. Беляевский, Е.П. Голубков, Ф. Котлер, через развитие кредитных отношений:

О.И. Лаврушин, И.В. Пещанская, на основе использования методов теории исследования операций: Е.С. Вентцель, О.О. Замков, Ю.Н. Иванов, П.В. Конюховский, О.А. Косоруков, Н.Ш. Кремер, А.В. Мищенко, В.В. Токарев, А.В. Толстопятенко, А.П. Уздемир, Ю.Н. Черемных, а также тех, в работах которых нашла свое отражение отраслевая проблематика финансово-кредитных отношений в сфере АПК: Н.Я. Коваленко, Н.Д. Кондратьев, К.П. Личко, М.Л. Лишанский, И.Б. Маслова, Н.А. Попов, Е.В. Серова, А.В. Чайанов. В последнее время был опубликован ряд исследований по проблемам повышения эффективности отношений внутри АПК, но, к сожалению, они в своем большинстве посвящены проблемам повышения эффективности экономических отношений сельского хозяйства с предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности, либо с объектами производственной инфраструктуры. В то же время в исследованиях последнего времени, проблемы повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений, несмотря на их нынешнее состояние, почти не представлены, что свидетельствует о том, что внимания данному вопросу, особенно с учетом протекающих процессов преобразований экономических взаимоотношений между субъектами хозяйствования внутри АПК, уделяется недостаточно. Это и определило выбор темы исследования, постановку ее цели и формирование задач.

Цель исследования - разработка механизмов повышения эффективности межотраслевого взаимодействия между сельскохозяйственными организациями и производителями минеральных удобрений.

Достижению этой цели подчинены следующие **задачи исследования**, отражающие логику и последовательность его проведения:

- определить влияние структуры экономических отношений на рынке минеральных удобрений на механизм достижения их эффективности;
- проанализировать поведение экономических субъектов на рынке минеральных удобрений и определить его влияние на эффективность экономических отношений между ними;
- обосновать необходимость принятия производителями минеральных удобрений для повышения эффективности своего функционирования концепции маркетинга и модификации на ее основе целей своего поведения, а также разработать маркетинговую стратегию их достижения;
- проанализировать эволюцию форм вмешательства государства в систему экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями

и производителями минеральных удобрений для повышения их эффективности и обосновать необходимость внесения корректив в существующий механизм;

- разработать механизм взаимодействия между различными формами кредита для максимизации объема кредитных ресурсов, привлекаемых на цели приобретения минеральных удобрений;

- разработать механизм элиминирования влияния кредитного риска на эффективность кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями;

- разработать методические рекомендации по определению экономической эффективности применения минеральных удобрений и максимальной процентной ставки, под которую может быть взят/выдан кредит под них.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают экономические отношения между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений на рынке минеральных удобрений по поводу их купли-продажи и связанные с ними отношения кредитования и государственного регулирования. Предметом исследования являются закономерности функционирования, факторы развития рыночных товарообменных отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений и такие механизмы повышения их эффективности как кредитный, маркетинговый, государственного регулирования.

Теоретические и методологические основы исследования. Теоретическими основами исследования являются положения теорий экономической эффективности, исследования операций, маркетинга, денежно-кредитных отношений, государственного регулирования, рыночных структур, поведения потребителя, фирмы, финансового менеджмента, асимметрии информации. Методологическими основами исследования являются общенаучные методы исследования, методы экономического анализа, статистической обработки информации, экономико-математического моделирования и др. Обработка информации, ее анализ и расчеты производились с применением ЭВМ.

Информационной базой исследования послужили статистические сборники, труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам исследования, нормативные и законодательные акты, документы первичной отчетности исследуемых объектов, а также материалы, полученные в результате многолетней практической работы автора и его личных наблюдений.

Научная новизна работы. В результате исследований нами впервые получены:

- обоснование необходимости принятия производителями минеральных удобрений для повышения эффективности своего функционирования концепции маркетинга и модификации на ее основе целей своего поведения, а также разработана маркетинговая стратегия, представляющая из себя адаптированный для их достижения комплекс маркетинговых мероприятий, включающий в себя такие элементы как совершенствование организационной структуры маркетинга и сбыта, снижение цен на минеральные удобрения и издержек их производства, развитие региональной складской инфраструктуры, повышение качества и развитие ассортимента минеральных удобрений, использование в целях расширения спроса на них рекламной и выставочной деятельности, а также гибких схем оплаты, в том числе товарного кредитования;

- механизм взаимодействия между различными формами кредита для максимизации объема кредитных ресурсов, привлекаемых на цели приобретения минеральных удобрений;

- механизм элиминирования влияния кредитного риска на эффективность кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями;

- методические рекомендации по определению экономической эффективности применения минеральных удобрений и максимальной процентной ставки, под которую может быть взят/выдан кредит под них.

Практическая значимость.

Результаты работы могут быть использованы:

- в деятельности хозяйствующих субъектов с целью совершенствования существующих и внедрения новых механизмов повышения эффективности экономических отношений в системе распределения минеральных удобрений, в том числе при совершенствовании механизма кредитования сельхозтоваропроизводителей;

- органами государственного управления различных уровней при разработке нормативной документации по вопросам государственного регулирования АПК;

- в процессе преподавания дисциплин: экономическая теория, экономика АПК, экономика предприятия, маркетинг, государственное регулирование экономики, основы государственной экономической политики, денежно-кредитные отношения.

Материалы исследования, а также прикладные результаты многолетней разработки проблемы докладывались и обсуждались на научно-практических конференциях международного и регионального уровней. Они также получили свое отражение в четырех опубликованных научных работах.

Структура диссертации предопределена целями, задачами, логикой исследования и включает введение, три главы, заключение, библиографический список использованной литературы (264 наименования). В работе 16 таблиц, 10 рисунков, 4 приложения.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, раскрыта степень разработанности темы, сформулированы цель, задачи, объект и предмет исследования, его теоретические и методологические основы, научная новизна и практическая значимость.

В первой главе «Теоретические основы функционирования системы «сельхозтоваропроизводитель - производитель минеральных удобрений» рассмотрено влияние структуры экономических отношений и поведения экономических субъектов на рынке минеральных удобрений на эффективность функционирования сельхозтоваропроизводителей, производителей минеральных удобрений, а также на социально-экономическую эффективность исследуемых отношений в целом.

Во второй главе «Механизмы повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений» разработана маркетинговая стратегия достижения цели повышения эффективности исследуемых отношений, обоснована необходимость внесения корректив в финансово-кредитный механизм их государственного регулирования, рассмотрена роль кредита как источника расширения платежеспособного спроса сельхозтоваропроизводителей на минеральные удобрения и разработан механизм элиминирования влияния кредитного риска на эффективность кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями.

В третьей главе «Практические аспекты повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений» апробирован предложенный в исследовании подход к оценке кредитоспособности сельхозтоваропроизводителей для цели определения возможности кредитования их минеральными удобрениями, разработаны методические рекомендации по определению экономической эффективности применения минеральных

удобрений и максимальной процентной ставки, под которую может быть взят/выдан кредит под них, и установлено, к каким результатам с точки зрения повышения эффективности исследуемых отношений могло бы привести оказание на них оптимальных регулирующих воздействий исходя из предложенного критерия эффективности и условий деятельности конкретного производителя минеральных удобрений.

Выводы и предложения обобщают результаты научного исследования.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

На основе расчета индексов концентрации производителей на рынке минеральных удобрений сделан вывод о том, что структура отношений на нем отклоняется от совершенно конкурентной и построена по типу олигополии.

По сравнению с рынком совершенной конкуренции экономические отношения, построенные по типу олигополии, утрачивают свойство саморегулирования эффективности функционирования отдельных экономических субъектов и общества в целом посредством такого регулятора как ценовой механизм конкуренции из-за его подверженности влиянию со стороны отдельных экономических субъектов. Хозяйственный механизм регулирования рынка олигополии представляет из себя сложный итерационный механизм согласования интересов, где регулятором отношений и их эффективности является не обезличенный процесс конкуренции, а поведение конкретных экономических субъектов и регулирующее воздействие государства.

Поведение производителей минеральных удобрений рассматривается на примере ОАО «Аммофос». Для предотвращения убытков, начиная с 2002 года, данное предприятие стало работать по давальческой схеме, оказывая услуги по переработке давальческого сырья в минеральные удобрения ОАО «Апатит», вследствие чего рентабельность производства минеральных удобрений перестала зависеть от соотношения между ценами на минеральные удобрения и их себестоимостью, а стала определяться как фиксированный процент от себестоимости переработки давальческого сырья, поэтому деятельность ОАО «Аммофос» рассматривается за 2001 год - последний доступный для анализа, результаты работы в котором отражают рыночные условия хозяйствования и почти в точности повторяют результаты работы в 2000 году, а также в последующие годы в случае, если бы данное предприятие продолжало работать по полной схеме.

Рентабельность работы в 2001 г. на внутреннем рынке (46,7%) существенно превышает как отрицательную рентабельность работы по демпинговым ценам (ниже себестоимости) на внешнем рынке (-2,2%), так и уровень нормальной прибыли, в качестве которого, по мнению автора, можно рассматривать ставку рефинансирования, установленную на 2001 г. в размере 25%, что свидетельствует о применении в отношении отечественного потребителя по сравнению с зарубежным ценовой дискриминации третьей степени путем установления на внутреннем рынке монопольно высоких цен, уровень которых существенно завышен как относительно издержек, так и относительно мировых цен.

Поскольку в силу исторических обстоятельств отечественная отрасль по производству минеральных удобрений изначально создавалась для удовлетворения внутреннего спроса научно обоснованная потребность в минеральных удобрениях отечественного сельского хозяйства (по последним оценкам для создания бездефицитного баланса гумуса в настоящее время необходимо вносить в почву ежегодно 16,5 млн. тонн (в действующем веществе) минеральных удобрений) и объем их производства российскими предприятиями (рис. 1) примерно соответствуют друг другу. В то же время установление производителями минеральных удобрений монопольно высоких цен не позволяет сбалансировать между собой фактический объем внесения минеральных удобрений (рис. 1) с научно обоснованной потребностью в силу действия закона спроса (обратной зависимости между ценой и величиной спроса), обуславливающее снижение платежеспособного спроса относительно производственной потребности в минеральных удобрениях, что, в свою очередь, приводит к тому, что их производители могут реализовать на внутреннем рынке лишь незначительную часть выпускаемой продукции и смещению предложения минеральных удобрений в сторону экспорта.

В то же время, высокая себестоимость минеральных удобрений, в отдельные периоды, как, например, в 2001 г., превышающая мировые цены, свидетельствует об экспортной неконкурентоспособности российских производителей. Незначительность объема реализации минеральных удобрений на внутреннем рынке по сравнению с объемом их производства обуславливает сохранение критической зависимости общего финансового результата деятельности по производству и реализации минеральных удобрений, включающего в себя результаты работы, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, от результата внешнеэкономической деятельности. Его неблагоприятная динамика привела к снижению общей рентабельности

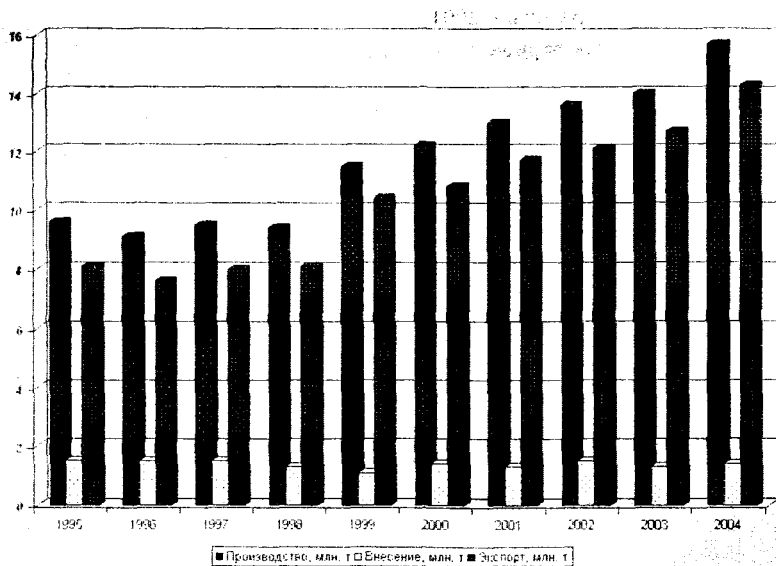


Рис. 1. Производство и внесение минеральных удобрений в России, экспорт минеральных удобрений из России

производства ОАО «Аммофос» в 2001 г. до 5,2%, что при инфляции, составившей в 2001 году 18,6%, равнозначно получению отрицательной экономической прибыли (отличающейся от бухгалтерской на величину альтернативной ценности ресурсов, в качестве которой можно, например, рассматривать норму банковского процента, но которая, очевидно, не может быть ниже уровня инфляции), т.е. получению экономического убытка, ведущего к обесценению активов. Получение экономического убытка не позволяет говорить о сколько-нибудь эффективном функционировании предприятия.

Таким образом, анализ поведения на рынке минеральных удобрений их производителей позволяет сделать вывод о неэффективности не только с точки зрения соблюдения интересов отечественных сельхозтоваропроизводителей и общества в целом, но и с точки зрения результатов производственно-хозяйственной деятельности самих производителей минеральных удобрений проводимой ими стратегии по отношению к отечественным сельхозтоваропроизводителям, выражающейся в их ценовой дискриминации по сравнению с зарубежными путем установления для них монополии

но высоких цен на фоне реализации минеральных удобрений на внешнем рынке по демпинговым ценам. Существенная разница в уровнях рентабельности при работе на внешнем и внутреннем рынке (например, -2,2% против 46,7% у ОАО «Аммофос» в 2001 г.) свидетельствует о том, что в решении задачи разработки механизмов переориентации структуры реализации минеральных удобрений на более прибыльный сегмент, т.е. на внутренний рынок, скрыт значительный резерв повышения эффективности функционирования на рынке минеральных удобрений их производителей.

При работе по интенсивной технологии производства продукции растениеводства минеральные удобрения не имеют равноценных заменителей. В то же время, у сельхозтоваропроизводителей существует возможность замещения интенсивной технологии экстенсивной без использования минеральных удобрений, переключение на которую не только не осложнено ростом материальных затрат, но и сопровождается их снижением на единицу земельной площади, что обуславливает эластичность спроса на минеральные удобрения по цене. В результате ответная реакция сельхозтоваропроизводителей на установление на минеральные удобрения монополю высокими цен выражается в сокращении объема их потребления относительно мощностей по их производству, что приводит к снижению эффективности функционирования их производителей, экспортная неконкурентоспособность которых не позволяет им скомпенсировать внешнеэкономической деятельностью потери в эффективности от сокращения продаж на внутреннем рынке.

Из-за опережающего по сравнению со снижением материальных затрат снижением урожайности, экстенсивная технология является малоэффективной, что негативно влияет на результаты финансово-хозяйственной деятельности сельхозтоваропроизводителей, лимитирует экономический рост в сельском хозяйстве и создает угрозу утраты продовольственной независимости страны из-за возможного обвального сокращения объема производства сельскохозяйственной продукции.

Для устойчивого обеспечения населения страны продовольствием необходимо производить не менее 90-95 млн. тонн зерна. Производимые в настоящее время объемы существенно ниже (рис. 2).

Статистика 1995-2003 гг. показывает, что существует значимая позитивная корреляция с коэффициентом 0,81 между такими показателями, как количество внесенных минеральных удобрений на 1 га посева зерновых культур и их урожайностью, что свидетельствует о том, что сбор зерновых культур с единицы площади на две трети зависит от степени задействова-

ния такого фактора интенсификации, как количество применяемых минеральных удобрений.

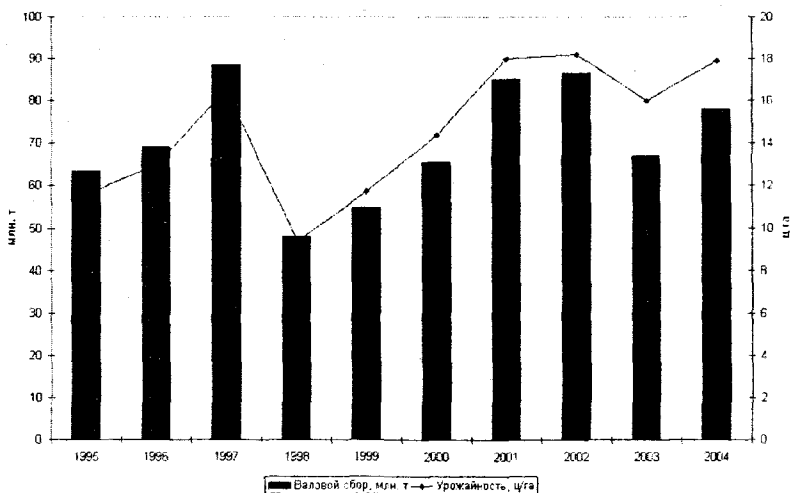


Рис. 2. Валовой сбор и урожайность зерновых культур в России

Экономическая эффективность от применения минеральных удобрений, рассчитанная исходя из показателей федеральной целевой программы «Повышение плодородия почв России на 2002 - 2005 годы» при заложенных в ней приросте зерновых единиц в 4 кг от внесения 1 кг действующего вещества минеральных удобрений, стоимости 1 т действующего вещества минеральных удобрений - 4,5 тыс. руб. (в ценах 2001 г.) и цене реализации одной тонны зерна - 2,8 тыс. руб. - полтора рубля прибыли с одного рубля затрат. Исходя из того, что в 2001 г. вместо необходимых 16,5 млн. тонн минеральных удобрений было внесено только 1,3 млн. тонн потери в эффективности в производстве продукции растениеводства как неполученный эффект от применения минеральных удобрений только за этот год можно оценить в 101,84 млрд. руб. В 2002-2004 гг. внесение минеральных удобрений также продолжало сохраняться на крайне низком уровне (рис. 1).

Поскольку причиной неэффективного функционирования на рынке минеральных удобрений их производителей является ответная реакция

сельхозтоваропроизводителей на проводимую в отношении них стратегию, игнорирующую их интересы, для ее ослабления, а также в условиях существования внешних общественных эффектов для ослабления давления государственного регулирования, производителям минеральных удобрений целесообразно пересмотреть целевые установки своего поведения на основе концепции социально-этичного (общественного) маркетинга, что предполагает интеграцию в них целей сельхозтоваропроизводителей и общества. В случае принятия производителем минеральных удобрений концепции социально-этичного маркетинга механизмы, направленные на повышение внутренней эффективности его функционирования, также будут направлены на повышение эффективности функционирования сельхозтоваропроизводителей и рост социально-экономической эффективности.

Значения коэффициентов эластичности спроса на минеральные удобрения, производимые ОАО «Аммофос» в 2000, 2001 годах, рассчитанные по всем видам удобрений меньше -1, что свидетельствует об эластичности спроса по цене на минеральные удобрения. Следовательно, реализация производителем минеральных удобрений стратегии низких цен на выпускаемую продукцию приведет к увеличению его общей выручки и приросту прибыли, к приросту прибыли сельхозтоваропроизводителей как эффект от повышения доступности минеральных удобрений и их окупаемости и к повышению социально-экономической эффективности как результат роста объема потребления минеральных удобрений в направлении общественно необходимого уровня, при котором обеспечивается получение социальных (продовольственная безопасность) и экологических (воспроизводство плодородия почв) эффектов. В силу взаимозависимости производителей на рынке олигополии и существования на нем практики сознательного подражания, выражающейся в схожести их поведения даже, если они формально не находятся в сговоре, в том случае, если один из них начнет проведение стратегии низких цен, другие вероятно также начнут реализовывать эту стратегию, но в отличие от случая с неэластичным спросом, результатом подобной ценовой конкуренции будет увеличение выручки и прибыли у каждого из них, а, значит, и повышение эффективности функционирования отрасли по производству минеральных удобрений в целом.

В исследовании обоснована организационная структура управления маркетингом и сбытом производителя минеральных удобрений, в основу которой положен функционально-территориальный принцип и которая оптимизирована по критериям ее соответствия маркетинговой стратегии развития внутреннего рынка, обеспечиваемого полнотой охвата маркетинго-

вых мероприятий, предлагаемых нами к реализации в рамках данной стратегии, и минимизации затрат на ее функционирование, что обеспечивается исключением в ней нерационального дублирования.

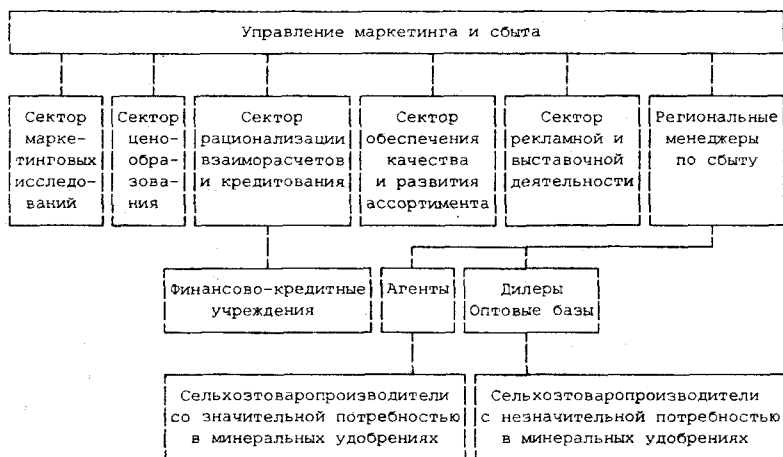


Рис. 3. Функционально-территориальная организационная структура управления маркетингом и сбытом минеральных удобрений

Одним из основополагающих принципов современного маркетинга является требование необходимости выходить на рынок не с предложением товаров и услуг, а со средствами решения проблем потребителей. Основной проблемой сельхозтоваропроизводителей на рынке минеральных удобрений является их ограниченный платежеспособный спрос, поэтому следует выделить такое направление как товарный кредит, использование которого позволяет оказать прямое воздействие на расширение текущего платежеспособного спроса сельхозтоваропроизводителей на минеральные удобрения за счет вовлечения в хозяйственный оборот их доходов будущих периодов от эффективного применения минеральных удобрений.

«Провал» на внутреннем рынке минеральных удобрений в виде несовершенства структуры конкурентных отношений, в результате существования которого рыночный механизм оказывается неспособен самостоятельно обеспечивать эффективное распределение минеральных удобрений на уровне, способствующем производству в достаточном количестве такого общественного блага как продовольственная безопасность, предопреде-

ляет необходимость вмешательства государства в систему экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений для повышения их эффективности.

С целью стимулирования платежеспособного спроса сельхозтоваропроизводителей на минеральные удобрения для повышения объема их потребления до уровня, способствующего обеспечению продовольственной безопасности страны, используются инструменты финансово-кредитной политики. Ее проведение остается неэффективным.

Применяемый начиная с 2001 г. механизм субсидирования сельхозтоваропроизводителям процентной ставки по банковским кредитам также не стал стимулом для увеличения потребления минеральных удобрений, поскольку он не содержит в себе стимулов к повышению кредитной привлекательности сельского хозяйства как высокорискованного в настоящее время сектора экономики, а, следовательно, не ведет и к повышению доступности кредита для сельхозтоваропроизводителей, поскольку в данном случае желание заемщиков получить кредит ограничивается высоким уровнем риска для кредиторов.

Более целесообразным было бы использование бюджетных средств на стимулирование кредитной активности в АПК путем обеспечения государственными гарантиями кредитов экономических субъектов, потенциально заинтересованных в работе на рынке высокорискованного в настоящее время сельскохозяйственного кредита, причем не только банковского, но и коммерческого. Это позволило бы существенно повысить эффективность использования бюджетных средств и значительно увеличить объем негосударственных ресурсов, привлекаемых на эти цели.

Неконкурентоспособность сельского хозяйства на рынке краткосрочного банковского кредита по сравнению с другими секторами экономики снижает возможности сельхозтоваропроизводителей для закрытия потребности в сезонном кредите за счет данной формы. Поэтому в качестве базовой формы кредитования под минеральные удобрения целесообразно использование прямого коммерческого (товарного) кредита.

Данную форму следует дополнить государственным кредитом через механизм гарантирования рисков, а также косвенным банковским кредитом. При его использовании банк напрямую рефинансирует бизнес производителя минеральных удобрений, который, в свою очередь, в силу своей заинтересованности в расширении платежеспособного спроса на минеральные удобрения предоставляет товарный кредит непосредственно сельхозтоваропроизводителю и фактически выступает при этом в роли посредника

между ним и банком. Это позволило бы максимально расширить объем кредитных ресурсов на цели приобретения минеральных удобрений.

Для обеспечения эффективности кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями необходимо элиминировать влияние на нее таких составляющих асимметрии информации, являющейся источником кредитного риска, как неблагоприятный отбор и моральный риск, и проявляющихся, соответственно, в способности и готовности заемщика исполнить свои кредитные обязательства.

Кредитование минеральными удобрениями сельхозтоваропроизводителей Вологодской области целесообразно осуществлять на основе применения дифференцированного подхода к условиям кредитования в зависимости от их отношения к той или иной группе по уровню платежеспособности: платежеспособных сельхозтоваропроизводителей, относящихся к I группе платежеспособности по критериям программы оздоровления экономики неплатежеспособных хозяйств АПК Вологодской области, кредитовать без дополнительных условий; не входящих в I группу, но включенных в областную программу оздоровления экономики неплатежеспособных хозяйств, кредитовать под гарантию администрации области.

При осуществлении кредитования за пределами Вологодской области целесообразно использование рейтинговых методик, которые позволяют ранжировать потенциальных заемщиков по уровню кредитоспособности и, тем самым, решить проблему неблагоприятного отбора. В качестве подобной методики для решения проблемы неблагоприятного отбора именно сельхозтоваропроизводителей целесообразно использование методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 30.01.2003 N 52 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», выгодно выделяющейся на фоне других тем, что в ней учтена отраслевая специфика сельского хозяйства, а также доступностью и достоверностью используемой в ней для анализа информационной базы, что позволяет поставить процесс определения финансового состояния сельхозтоваропроизводителей на ее основе «на конвейер».

Для обеспечения эффективности кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями помимо анализа кредитоспособности заемщика необходимо также определить экономическую эффективность мероприятия, под которое испрашивается кредит, т.е. применения минеральных удобрений, поскольку даже в случае кредитоспособности заемщика как такового, экономическая эффективность применения мине-

ральных удобрений при определенных условиях может оказаться отрицательной, что может повлиять на эффективность соблюдения принципов кредитования, повлечь некредитоспособность заемщика и стать причиной потерь для кредитора. Для исключения случаев заведомо неэффективного использования минеральных удобрений автором разработаны методические рекомендации по определению рентабельности их применения и максимальной процентной ставки, под которую может быть взят/выдан кредит под них, используя для этого минимум исходных данных (географическое месторасположение сельхозтоваропроизводителя; культура, под которую предполагается внесение минеральных удобрений, и возможная цена ее реализации; цены на минеральные удобрения).

Исходя из предложенного критерия эффективности и условий деятельности конкретного производителя минеральных удобрений (ОАО «Аммофос») в исследовании установлено, к каким результатам с точки зрения повышения эффективности исследуемых отношений могло бы привести оказание на них оптимальных регулирующих воздействий в случае задействования предложенного механизма повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений на основе товарного кредитования (рис. 4).

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Проведенное исследование проблемы повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений позволяет сделать следующие выводы, обобщения и обосновать ряд рекомендаций.

1. Применение к анализу рынка минеральных удобрений методологического аппарата неоклассической экономической теории, в частности таких ее разделов как теория рыночных структур, теория поведения потребителя и производителя, позволило установить, что данная экономическая система построена по олигополистическому типу и, следовательно, в отличие от рынка совершенной конкуренции является управляемой не только на уровне государства, но и на уровне отдельных экономических субъектов - производителей минеральных удобрений. Их поведение в отличие от совершенных конкурентов является не чисто приспособленческим во внешней по отношению к ним рыночной среде, но и способно само оказывать воздействие на эффективность работы хозяйственного механизма и

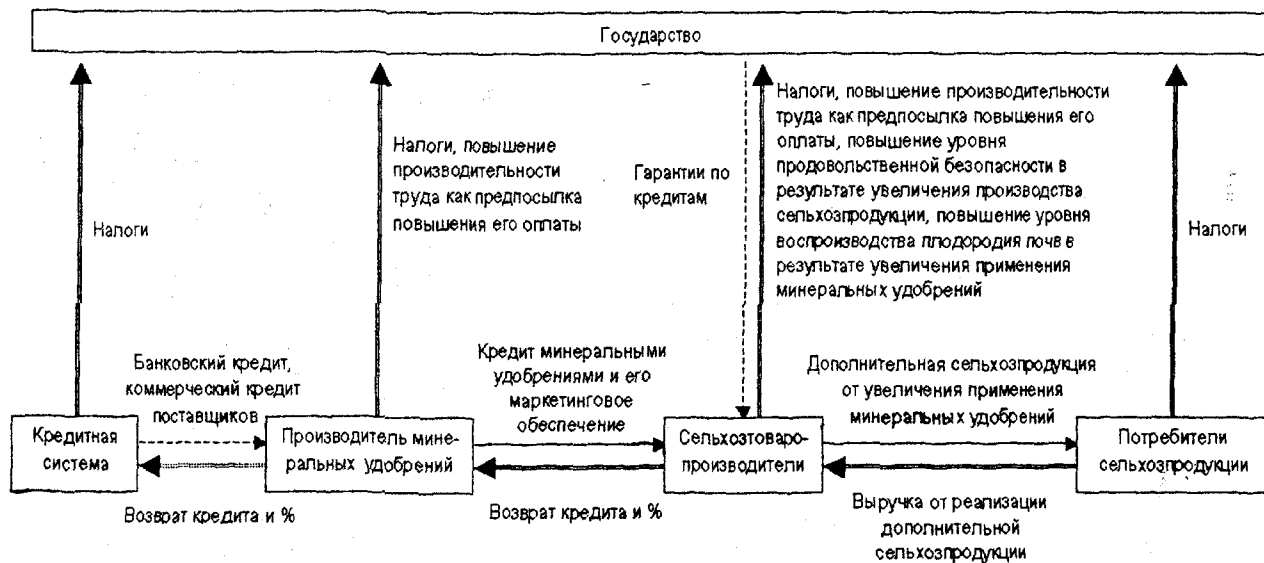


Рис. 4. Механизм повышения эффективности экономических отношений между сельхозтоваро-производителями и производителями минеральных удобрений на основе товарного кредитования

функционирование экономической системы по распределению минеральных удобрений в целом. В то же время проводимые ими в настоящее время стратегии поведения на рынке минеральных удобрений не являются оптимальными ни с точки зрения эффективности их собственного функционирования, ни с точки зрения достижения социально-экономической эффективности из-за того, что в целевых установках данных стратегий игнорируется необходимость учета реакции внешней среды на проявления монопольной власти.

2. Ключевое положение неоклассической экономической теории о более высокой эффективности совершенно конкурентных экономических систем по сравнению с олигополистическими, вытекающее из допущения равенства производственных затрат при любых типах рынков безотносительно их структуры, и, как следствие, такое направление повышения эффективности как приближение рыночной структуры к совершенно конкурентному идеалу не может быть использовано применительно к рынку минеральных удобрений в качестве основного направления его государственного регулирования из-за того, что производственная функция в исследуемой отрасли характеризуется положительной отдачей от масштаба, а, следовательно, положительный прирост в аллокативной эффективности при понижении концентрации производителей на рынке минеральных удобрений будет элиминирован нарастанием себестоимости производства минеральных удобрений. В то же время государство может оказать существенное влияние на повышение эффективности отношений на рынке минеральных удобрений, используя для этого методы финансово-кредитного регулирования.

3. Для повышения эффективности на уровне производителей минеральных удобрений им целесообразно модифицировать цели своего поведения на рынке минеральных удобрений, а, следовательно, и стратегии их достижения, используя в качестве методологической платформы концепцию социально-этичного маркетинга. Кроме того, поскольку одной из причин низкого платежеспособного спроса на минеральные удобрения и, соответственно, эффективности на исследуемом рынке является утрата сельхозтоваропроизводителями собственных оборотных средств, для достижения цели повышения эффективности необходимо совершенствование такого элемента маркетинговой стратегии как механизм кредитования сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями.

4. Для оценки количественных последствий при решении задачи повышения эффективности на рынке минеральных удобрений целесообразно использование аппарата теории исследования операций. Конкретизация

задачи оптимизации экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений исходя из условий деятельности реального производителя минеральных удобрений, реализация ее математической модели на ЭВМ и определение оптимального решения позволили установить, что в случае оптимизации параметров своего поведения на рынке минеральных удобрений по критерию максимизации собственной прибыли при сохранении своей финансовой устойчивости и соблюдении принципов социально-этичного маркетинга (недопущение отрицательного прироста прибыли сельхозтоваропроизводителей и объема потребления минеральных удобрений) путем перераспределения продаж между внешним и внутренним рынками на величину предоставленного сельхозтоваропроизводителям товарного кредита и извлечения эффекта именно в обмене на рынке минеральных удобрений от разницы в рентабельности от реализации на внутреннем и внешнем рынках ОАО «Аммофос» в 2001 г. могло бы получить прибыль от производства и реализации минеральных удобрений в размере 684 млн. руб. против фактически полученной прибыли за тот год в размере 290 млн. руб., т.е. прибыль увеличилась бы в 2,4 раза, а ее прирост составил бы 394 млн. руб.

Сельхозтоваропроизводители, получив товарный кредит минеральными удобрениями в количестве 257571 т д.в., произвели бы дополнительно продукции в количестве 1,03 млн. т з.е. на сумму 2,203 млрд. руб., получив таким образом прибыль от применения дополнительного объема минеральных удобрений в размере 204 млн. руб.

Социальный эффект от применения дополнительного объема минеральных удобрений выражался бы в увеличении производства валовой продукции сельского хозяйства на 1,03 млн. т з.е. или на сумму 2,203 млрд. руб., в повышении производительности труда в ОАО «Аммофос» на 101 тыс. руб./чел., а также в сельском хозяйстве, что создало бы предпосылки повышения оплаты труда. Кроме того, увеличение налоговых поступлений только по налогам, уплачиваемым из прибыли ОАО «Аммофос», дополнительно составило бы 90 млн. руб., что подтверждает целесообразность принятия на себя государством части кредитного риска путем предоставления гарантий для обеспечения ими выдаваемых сельхозтоваропроизводителям товарных кредитов минеральными удобрениями. Экологический эффект выражался бы в увеличении внесения минеральных удобрений на 258 тыс. т в пересчете на 100% питательных веществ или в 2,2 раза по сравнению с фактически поставленным количеством минеральных удобрений на внутренний рынок ОАО «Аммофос» в 2001 г., что привело бы к повышению уровня воспроизводства плодородия почв.

Многokратное повторение расчета в динамике для условий хозяйствования 2001 г. за исключением объема минеральных удобрений, которые могли бы быть реализованы на внутреннем рынке в кредит без ущерба для финансовой устойчивости производителя минеральных удобрений, позволило установить, что уже на пятый год после начала использования схемы товарного кредитования ОАО «Аммофос» могло бы перейти на обслуживание только внутреннего рынка. При этом данное предприятие вышло бы на рентабельность деятельности по производству и реализации минеральных удобрений в 25,9%, получая прибыль в 5,3 раза большую по сравнению с фактически полученной в 2001 г. или ежегодный экономический эффект в размере 1,251 млрд. руб., а сельхозтоваропроизводители ежегодно стали бы потреблять минеральных удобрений, производимых ОАО «Аммофос», больше в 5,5 раза или на 962 тыс. т в пересчете на 100% питательных веществ, производить сельскохозяйственной продукции больше на 3,849 млн. т з.е. или на 8,228 млрд. руб. и ежегодно получать дополнительную прибыль в размере 938 млн. руб. по сравнению с фактом 2001 г.

**Основные положения исследования нашли отражение
в следующих публикациях:**

1. Гладышев Ю.В. Проблемы обеспечения отечественного сельхозтоваропроизводителя минеральными удобрениями // Сборник научных трудов молодых ученых и аспирантов «Эффективные технологии в молочном животноводстве и переработке молока». – Вологда–Молочное: ВГМХА, 2002. - С. 35-38 (0,2 п.л.).

2. Гладышев Ю.В. Формирование корпоративных информационных систем // Материалы Международной научно-технической конференции «Информационные технологии в производственных, социальных и экономических процессах». - Череповец: ЧГУ, 2002. - С. 185-186 (0,3 п.л.).

3. Гладышев Ю.В. Состояние промышленности минеральных удобрений, необходимость и направления развития внутреннего рынка средств химизации // Сборник научных трудов, посвященный 100-летию со дня рождения профессора ректора ВМИ В.В. Сливко «Эффективные технологии в производстве и переработке сельскохозяйственной продукции». – Вологда–Молочное: ВГМХА, 2004. - С. 40-44 (0,2 п.л.).

4. Гладышев Ю.В. Состояние промышленности минеральных удобрений, необходимость и направления развития внутреннего рынка средств химизации // Сборник научных трудов экономического факультета по материалам научно-методической конференции «Актуальные проблемы ре-

гиональной экономики (научно-методические и практические аспекты)». – Вологда–Молочное: ВГМХА, 2004. - С. 103-106 (0,2 п.л.).

5. Гладышев Ю.В. Роль государства в повышении эффективности экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и производителями минеральных удобрений // Сборник межвузовских научных трудов «Новые технологии в воспроизводстве и переработке сельскохозяйственной продукции». – Вологда–Молочное: ВГМХА, 2005. - С. 116-122 (0,5 п.л.).