

УДК 338.43(571.53)  
ББК 65.32(2Рос)

**А.В. БОКАЕВ**  
*аспирант Байкальского государственного университета  
экономики и права, г. Иркутск  
e-mail: bav67@bk.ru*

## **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Характеризуются основные производители сельскохозяйственной продукции в Иркутской области, проблемы, с которыми они сталкиваются. Также рассматриваются варианты возможных путей решения этих проблем.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, фермеры, кооперативы, агрокомплекс, сельскохозяйственное производство.

**A. V. BOKAEV**  
*post-graduate student of Baikal National University  
of Economics and Law, Irkutsk  
e-mail: bav67@bk.ru*

## **PROBLEMS OF AGRICULTURAL PRODUCERS FUNCTIONING IN THE IRKUTSK REGION AND WAYS OF THESE PROBLEMS' SOLUTION**

The author characterizes the main agricultural producers' in the Irkutsk region and the problems they face. Also the ways of possible solutions of these problems are considered.

*Keywords:* agriculture, farmers, cooperative society, agricultural complex, farming industry.

Сельское хозяйство Иркутской области представлено 207 сельхозорганизациями, доля которых в общем объеме сельскохозяйственного производства области составляет 40%, 3 238 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (7%), 176,6 тыс. личных подсобных хозяйств населения (53%) [3].

На долю Иркутской области приходится 1,5% объема продукции сельского хозяйства России и 8,9% — Сибирского федерального округа. В аграрном секторе региона производится 6% валового регионального продукта.

Ведущие места в производстве зерна, картофеля, овощей, молока, мяса и яиц занимают интеграционные объединения СХ ОАО «Белореченское», СПК «Окинское», ООО «Саянский бройлер», ОАО «Иркутский масложиркомбинат», которые производят 36% зерна, 31% картофеля, 30% овощей, 40% молока, 46% мяса и около 98% яиц (доля в объеме производства сельхозорганизаций области). В производстве свинины

лидирует СХПК «Усольский свинокомплекс» (90% общего объема производства сельхозорганизаций) [3].

На рынке области спрос потребителей на яйцо и картофель удовлетворяется полностью, на овощи — на 98%, молоко — на 95%, мясо — на 57%. Кроме того, область поставляет яйцо в Бурятию, Якутию, Читинскую область, экспортирует в Монголию.

Основными производителями сельскохозяйственной продукции в Иркутской области являются: сельские жители, держатели личных подсобных хозяйств (ЛПХ); фермеры; сельхозпотребительские и производственные кооперативы; перерабатывающие предприятия с акционерной и частной формами собственности; государственные унитарные сельскохозяйственные предприятия (ГСП).

В среднем владельцы ЛПХ имеют огород (10–20 соток), один-два сарая, от одной до четырех голов свиней и (или) от одной до трех голов крупного рогатого скота, до полутора десятков кур. Они на 70–100%

обеспечивают свои семьи мясом, на 90–95% — яйцом, молоком. Селянам невыгодно держать больше свиней, чем это нужно для семьи, так как им приходится при отсутствии холодильных мощностей продавать остатки мяса по невысокой цене. Поэтому ЛПХ при производстве мяса и яиц нацелены на самообеспечение, а в производстве молока всегда имеют в виду рынок (корова дает в среднем 12 л в день, что для одной семьи слишком много).

Фермеры представляют собой наиболее активную часть сельского населения. Они имеют сильно выраженное желание работать в сельском хозяйстве, многие из них — неплохие менеджеры, т.е. способны к организации производства и управлению им, налаживанию каналов сбыта. В среднем фермер Иркутской области имеет свинарник или коровник с высокой долей износа, держит 20–100 голов свиней (и (или) 10–20 голов КРС), иногда легкий трактор, грузовичок. Он довольно зависим от цен на корма, нуждается в поставках сена, продает продукцию на районных рынках, иногда, имея связи, поставляет мясо в какое-нибудь большое городское учреждение. Фермер заинтересован поставлять по средним ценам сырье на переработку и сбыт кооперативу, что позволило бы ему отказаться от усилий по налаживанию сбыта и полностью сосредоточиться на производстве.

Кооперативы — форма собственности хотя и старая, но в связи с реализацией нацпроекта по развитию АПК получившая новую жизнь: опять стало приветствоваться создание потребительских кооперативов с целью закупа у населения излишков овощей и мяса, придания продукции товарного вида и сбыта ее в городских торговых сетях и на рынках. Однако закон рынка — произвести сможет любой, но не любой сможет продать — для кооперативов оказался особо убийственным [2]. Ведь им пришлось оплачивать закупку излишков, подготовку продукции к реализации, ее хранение (складирование), транспортировку, а также бороться с низкими оптовыми ценами.

Имели шанс на выживание те кооперативы, которые организовывали производство сельскохозяйственной продукции, владели нужными для этого площадями и техникой. Кооперативы без стартового капитала и вы-

веренной, согласованной с органами власти и местного самоуправления стратегии оказались убыточными.

ООО, ОАО — эти формы выбираются крупными частными производителями сельхозпродукции. Уже своим существованием данные предприятия опровергают тезис о неприбыльности сельского хозяйства. Производители работают в области переработки мяса и изготовления колбас (с использованием 70–90% дешевого зарубежного сырья плюс добавок), молока, в животноводстве, в сфере заготовки и переработки дикоросов. Предприятия отличаются жестким менеджментом. Они стараются занимать ниши, которые не в состоянии занять конкуренты из-за рубежа. Например, они отлично работают в сфере производства молока, стараясь не только перерабатывать молоко, но и создавать собственную животноводческую и кормовую базу, и это объясняется тем, что как крупные российские, так и ближайшие китайские производители не могут отбить у них этот рынок в силу своей отдаленности или таможенных ограничений.

Агрокомплексам пророчат большое будущее, но их существование не всегда хорошо отражается на экономике. С одной стороны, они являются крупными поставщиками отечественной продукции, дают рабочие места сельским жителям, с другой — рост агрокомплексов всегда означает убытки для и без того нищего сельского населения. Допустим, агрокомплекс занимается молочным производством; как только он обзаводится своим стадом, селяне сводят коров со двора, потому как даже по копеечной цене молоко у них уже не принимают. Ко всему агрокомплексы любят дешевую рабочую силу.

Остается охарактеризовать последнего стейкхолдера<sup>1</sup> российского сельского

<sup>1</sup> Стейкхолдер — лицо, имеющее долю в уставном (складочном) капитале предприятия. Зачастую под термином «стейкхолдеры» подразумевают группы влияния, существующие внутри или вне компании, которые надо учитывать при осуществлении деятельности.

хозяйства — государственные (унитарные) сельскохозяйственные предприятия. В среднем это довольно крупное предприятие, имеющее 500–1 000 голов скота, посевные площади под корма, технику, хранилища. Зарплата здесь низкая. Персонал на таком предприятии держится слабо и при любой возможности увольняется. В некоторых отделениях уже попросту некому работать, и директора, пользуясь программой переселения, приглашают на работу жителей дальнего зарубежья.

Хотя ГСП фактически нерентабельны, имеют задолженности по заработной плате и перед хозяйствующими субъектами, их приватизация будет представлять катастрофу всероссийского масштаба. Так или иначе, ГСП — наряду с кооперативами и фермерскими хозяйствами, ЛПХ — являются залогом хотя бы минимальной продовольственной безопасности.

Попытки кооперативов наладить поставки сельхозпродукции от владельцев ЛПХ на городские рынки не всегда удачны в силу конкуренции с иностранными продуктами. У них нет первоначального капитала для создания перерабатывающей базы, нет гарантированных каналов сбыта, нет средств для организации приема сельскохозяйственного сырья от сельских частников, которые ни за что не отдадут свою продукцию на реализацию. Фермерские хозяйства немногочисленны, не объединены (каждое выживает в одиночку), не имеют гарантированных каналов сбыта и зачастую вынуждены сдавать сырье по низким ценам.

От ГСП, хотя их уровень производства невысок, продукция, однако же, поступает в основном в городскую сеть. Именно ГСП обеспечивают минимальный уровень продовольствия отечественного производства в городских торговых сетях и на рынках.

Согласно новому курсу реформ, выводящих из-под ведения органов власти и местного самоуправления хозяйственную деятельность, ГСП подпадают под приватизацию. Нет никакой уверенности, что при их приватизации земли и строения (малоликвидный по правовым ограничениям и функциональному назначению товар), племенной скот и техника (высоколиквидный товар) не пойдут с молотка в самом ближайшем будущем.

Нет никакой гарантии, что ГСП сохранят людей, технику, сам характер сельхозпроизводства, а не развернут на своих землях вблизи городов малоэтажное строительство, не продадут все, что можно продать. По этой причине к приватизации ГСП нужно подходить очень осторожно.

Есть, правда, еще один игрок, не упомянутый в этом списке. Это китайские общины, берущие в аренду российские земли. Землю заграничные арендаторы не жалеют, и по поводу химического заражения был уже не один инцидент. Но дело не в том, что китайцев нужно методично выдавливать с рынка сельхозпродукции, а в том, каким образом помочь каждой группе российских производителей, дабы не образовывалась пустота, которую, безусловно, кто-нибудь как-нибудь заполнит.

Какие предложения по улучшению ситуации можно внести? Первое — это переориентация деятельности различных надзорных органов с борьбы с производителями на помощь им. Второе — снова необходимо ввести в практику выделение средств местным сельхозпроизводителям под урожай, отмененное в связи с противоречием, содержащимся в законе от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ [1]. Далее следует оказать содействие отечественным производителям сельхозтехники в расширении ассортимента экономичной техники для нужд малых и средних сельхозпредприятий, а также в продвижении их продукции через сеть собственных представительств на территории страны.

Необходимо дать приоритет поставщикам местной продукции на конкурсах муниципальных и государственных закупок, а также ввести широкую практику дотаций местным производителям на каждый килограмм поставляемой для муниципальных и государственных учреждений продукции. Кроме того, органам местного самоуправления и региональной власти надо ввести квотирование мест на продовольственных рынках для местных производителей с оплатой их стоимости, если место требуется производителям из муниципальных районов.

Стоит вновь ввести практику функционирования муниципальных учреждений торговли. Муниципальные магазины, созданные в рамках целевой программы содействия

местным сельхозпроизводителям, могли бы принимать на реализацию продукцию именно от них, включая ЛПХ.

В сфере законодательства необходимо исключить из ст. 13 закона № 94-ФЗ формулировку, предписывающую создание одинаковых условий для российских и зарубежных поставщиков в отношении поставок сельскохозяйственной продукции.

Основная же мера — системное содействие развитию сельской микроэкономики. При планировании в области микроэкономики ставка должна быть не на ЛПХ, а на кол-

лективные хозяйства, вокруг которых могут развиваться и личные хозяйства.

Чтобы не губить село, а содействовать его развитию, регионам необходимо способствовать внедрению в районах комплексных планов по сельскому развитию, которые должны заключаться в поддержке сельской микроэкономики и культуры, привлечении активных жителей к самоуправлению, созданию фондов развития местных сообществ, строительстве сельских дорог, снижении энергозатрат на содержание муниципальных учреждений и т.д.

#### Список использованной литературы

1. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ // Российская газета. 2005. 28 июля.
2. Плешаков С.А. Сопровождение села. Модель сельского развития. Хабаровск, 2008.
3. URL: <http://www.admirk.ru>.

#### Bibliography (transliterated)

1. O razmeshchenii zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug dlya gosudarstvennykh i munitdipal'nykh nuzhd: feder. zakon ot 21 iyulya 2005 g. № 94-FZ // Rossiiskaya gazeta. 2005. 28 iyulya.
2. Pleshakov S.A. Soprovozhdenie sela. Model' sel'skogo razvitiya. Khabarovsk, 2008.
3. URL: <http://www.admirk.ru>.