

УДК 338.43

**А.М. ЗИГАНГИРОВА,**  
*кандидат экономических наук, доцент*

*Институт экономики, управления и права (г. Казань)*

## **ПОВЫШЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*В связи с переходом отечественной экономики к рыночным формам хозяйствования возникла необходимость в изменении форм и методов ведения производственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса. Серьезные институциональные изменения в сфере управления, неполное и неточное выполнение требований рыночных законов привели к снижению объемов сельскохозяйственной продукции при одновременном увеличении затрат на ее производство, в связи с чем остро встал вопрос о повышении продовольственной безопасности региона и страны в целом.*

*В разработке системы мер по реализации всех факторов обеспечения антикризисного управления и повышению продовольственной безопасности заключаются актуальность тем, научный характер работы, научный интерес и практическая значимость поднимаемых и решаемых автором вопросов.*

Состояние агропромышленного комплекса волнует не только руководителей страны, каждого региона, сельскохозяйственной организации, предприятия, но и любого человека. Сегодня каждый житель Республики Татарстан знает, что от уровня развития сельскохозяйственного производства, его эффективности напрямую зависит не только жизнь и здоровье лично его, но и его детей и внуков, что способствует уровню продовольственной безопасности региона.

Из выступлений руководителей страны, материалов СМИ кажется, что все проблемы АПК упираются в инвестиции, поиск источников финансирования, экономии средств на всех уровнях.

Это в целом правильное направление развития АПК изложено в специальной приоритетной программе. Однако надо иметь в виду, что величина инвестиций крайне ограничена, особенно в условиях мирового финансово-экономического кризиса. Кроме того, инвестиции в сельскохозяйственное производство требуют "длинных" денег, а банки и другие инвесторы в настоящее время не имеют для этого реальных возможностей, да и не заинтересованы в этом.

Наконец, важно в каждом конкретном случае уметь обновлять структуру оптимального инвестиционного портфеля, величину и возможность рисков, пути повышения эффективности инвестиционных проектов.

К сожалению, уровень квалификации и заинтересованность многих менеджеров АПК в настоящее время не гарантируют положительное решение вышеназванных и связанных с ними проблем.

Среди приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса особое внимание должно быть уделено обеспечению ценовой стабильности и паритетности по всем видам продукции и по основным видам ресурсов, потребляемых АПК посредством антимонопольного регулирования, функционирования нефтегазовой отрасли и эффективного потребления ресурсов, а также научного обоснования нормативов затрат на производство сельскохозяйственной продукции с учетом производственного потенциала и специализации сельскохозяйственных организаций.

Освоение современной системы управления рисками в сельском хозяйстве должно регулироваться государством через механизм обоснованных нормативов производства валовой

и товарной продукции с учетом уровня трудоемкости, величины и степени использования основных факторов производства.

Теоретически доказано, а практикой подтверждено, что снижение большинства рисков в агропромышленном комплексе является важным условием повышения эффективности использования ресурсного потенциала, рентабельности организации и, следовательно, повышения продовольственной безопасности региона.

Совершенствование государственного регулирования АПК должно начинаться с организации и использования механизма государственного заказа или государственных закупок, двадцатипятилетний опыт которого накоплен в Республике Татарстан. При этом объем и структура государственных закупок должны быть дифференцированы между муниципальными районами, а в них между организациями с учетом не только природной, но и хозяйственной ценности земли как главного фактора производства, а также других факторов, отражающих объективные и субъективные условия хозяйствования.

Новое содержание и дальнейшее развитие должны получить процессы специализации, кооперирования и интеграции сельскохозяйственного производства. Формы интеграции агроного производства в последнее время претерпели существенные изменения. Широкое распространение получили агрохолдинги, союзы предприятий, финансово-промышленные группы и др. Они имеют очевидные преимущества в экономике труда и средств на масштабах производства, сокращении транзакционных издержек, возможности дополнительного привлечения инвестиций и организации работы по внедрению инноваций всеми участниками агрохолдинга.

Однако в функционировании агрохолдингов есть ограничения, которые сводятся к удлинению цепи команд менеджеров, усложнению системы планирования и контроля, инерционности механизма выработки, согласованию и принятию решений. К созданию агрохолдингов следует относиться с особенной осторожностью, так как риски снижения качества менеджмента в них особенно велики. В условиях нестабильного экономического развития не объе-

динение структур аграрного производства, а обеспечение их взаимодействия на основе стратегического партнерства, в том числе и посредством установления долговременных договорных отношений, станет условием повышения эффективности управления агропромышленным комплексом.

Одним из эффективных рычагов повышения конкурентоспособности сельхозпроизводителя является регулирование таможенно-тарифной политики. Для этого необходимы изменения в нормативно-правовой базе, предполагающие вовлечение сельхозпроизводителей, ученых-экономистов в формирование аграрной политики страны, расширение полномочий Министерства сельского хозяйства России, Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан в сфере контрактного регулирования продовольственного рынка.

В то же время разработка и реализация стратегии развития агропромышленного комплекса в условиях затяжного финансово-экономического кризиса должна быть сопряжена с развитием государственной контрактной системы как эффективного инструмента осуществления крупных научно-технических, инновационных и социально-экономических программ в сельском хозяйстве.

Государственную контрактную систему следует внедрять через механизм государственного заказа и реализацию ряда социально-экономических особенностей контрактных отношений при рынке, суть которых состоит в следующем.

Во-первых, вся деятельность в рамках контрактов осуществляется на средства федерального бюджета, внебюджетных источников финансирования и регламентируется условиями контрактного договора, сметами расходов и другими документами. При всем этом подрядчик государства не имеет права самостоятельно распоряжаться полученными из бюджета средствами.

Во-вторых, существует особая система ценообразования и стимулирования, предполагающая развитую дифференцированную типологию контрактов на все виды товаров и услуг, а в связи со сложностью расчетов контракты с го-

сударством должны быть детально разработаны, регламентированы как по структуре, так и по финансовой составляющей. Сложившаяся система ценообразования на сельхозпродукцию имеет ряд противоречий, не отражающих объективные и субъективные условия хозяйствования, не подчиняющихся принципам материального стимулирования. Например, в Федеральном законе № 218-ФЗ был определен порядок формирования контрактных (закупочных) цен на основе начальной цены контракта, устанавливаемой государственным заказчиком, что предполагает необходимость анализа рыночных цен по номенклатуре покупаемой продукции для формирования оптимального соотношения "цена-качество". Однако применить это в практике ценообразования на продукцию сельского хозяйства оказалось проблематичным из-за отсутствия регламентации понятия начальной цены для определенных видов продукции, работ и услуг, а также методик ее обоснования и механизмов установления, наличия различных видов контрактов, к примеру, стимулирующего типа, с возмещением издержек производства.

В-третьих, государственные заказы могут сопровождаться определенными социально-экономическими требованиями, в частности, привлечение субъектов организаций социально незащищенных групп населения из сельских поселений.

В-четвертых, вся совокупность контрактных отношений, формирующихся в процессе размещения и реализации государственных заказов, должна регулироваться целенаправленным и научно обоснованным государственным регулированием.

Учитывая принципиальные особенности и экономическое положение сельскохозяйственных организаций одним из существенных условий повышения эффективности функционирования АПК, является человеческий фактор. Материальное стимулирование менеджеров разных уровней целесообразно осуществлять, учитывая следующие моменты.

Относительно высокий уровень – это главная, но не единственная особенность оплаты труда. Свое стимулирующее воздействие она

может оказывать только в том случае, если при ее организации учитываются еще три важных условия: систематическая выплата начисленного заработка, гарантия определенного уровня и примерно равное поощрение труда равной напряженности, затраченного в разных отраслях. Перечисленные особенности относятся к основной оплате труда, а поэтому вызывают необходимость осуществления различных ее разновидностей и форм. Необходимо в современных условиях основную оплату труда осуществлять в связи с конечными результатами производства в системе внутрихозяйственного расчета.

Основная оплата призвана вознаграждать работников за достижение средних (плановых) показателей. Многие работники творчески применяют свои знания, опыт добиваются высоких результатов. Тем самым они создают дополнительную продукцию, за это должны быть материально поощрены. Поэтому возникает необходимость в разработке мер дополнительного материального поощрения.

Исследования показывают, что при совершенствовании дополнительного материального поощрения следует иметь в виду, что его стимулирующее воздействие зависит от уровня выплат. Однако, хотя удельный вес дополнительного материального поощрения в сельскохозяйственных организациях региона систематически повышается, абсолютная величина его остается крайне низкой: в среднем в течение последних 10 лет она колеблется по районам в пределах 8–14% от основной оплаты труда. Это явно недостаточно и намного ниже, чем во многих регионах Российской Федерации.

Что касается форм материального дополнительного поощрения, то на практике имеется большое их разнообразие, которое в общем виде сводится к выплате части стоимости сверхплановой продукции, полученной сверх установленного уровня, а также к распределению между работниками части сэкономленных материально-денежных средств. Способы оценки продукции, методы и показатели, в соответствии с которыми осуществляется распределение сумм дополнительного материального поощрения, также весьма разнообразны.

Но большинство из них обладает тем главным недостатком, что не обеспечивает равной оплаты за равный труд. Это объясняется тем, что одинаковый объем дополнительной продукции может быть создан в различных условиях, за счет использования неодинаковых факторов, при разных трудовых затратах. Доказано, что одинаковый процент отчислений для дополнительного материального поощрения работников, занятых даже на одинаковой культуре, но в организациях с разными условиями, не обеспечивает равного поощрения труда одинаковой напряженности.

Практика материального стимулирования труда работников за перевыполнение плана производства насчитывает множество способов начисления и выплаты денежных средств. И все они призваны дать правильный ответ на вопросы: "кому", "сколько", "за что", вместе с тем большинство из этих способов обладает теми или иными недостатками, связанными со слабой обоснованностью базы и показателей для начисления дополнительного материального поощрения, громоздкостью расчетов, недостаточной увязкой размера дополнительного заработка с добавочным объемом производства.

Научные исследования ведущих экономистов (Л.И. Абалкин, А.Д. Арзамасцев, В.П. Захарев, Л.М. Рабинович) и опыт многих хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм региона свидетельствуют о высокой эффективности следующих форм премирования.

1. Доплата к плановому (или фактическому) фонду гарантированной оплаты труда определенного процента в зависимости от процента увеличения объема производства сверх плана (или сверх заранее установленного уровня).

В целях стимулирования работников к разработке напряженных хозрасчетных заданий рекомендуется использовать повышенный процент для начисления премии в тех случаях, когда плановый уровень производства продукции превышает сложившийся за предшествующие 3 года. Напряженность плана производства понимается как степень превышения заложенного в хозрасчетном задании объема производства над сложившимся в прошлом уровнем (табл. 1).

2. Дифференциация выделяемой в порядке премирования части сверхплановой (или сверх установленного уровня) продукции с учетом различной трудоемкости производства. Например, в организации предусматривается выделять для дополнительного материального поощрения 20% стоимости сверхплановой продукции. В среднем по всем отраслям общественного производства удельный вес фонда оплаты труда в стоимости валовой продукции этого хозяйства составляет 35%. Следовательно, за каждый рубль стоимости сверхплановой продукции планируется выплачивать 35 копеек по основной оплате и 20 копеек – в порядке дополнительного материального поощрения. Значит, за каждый рубль основной оплаты, начисляемой за стоимость сверхплановой продукции, приходится 57 копеек дополнительного материального поощрения (20 разделить на 35 – получим коэффициент 0,57). Это среднее для организации соотношение средней оплаты и премии должно сохраняться единым для всех отраслей.

Очевидно, что размер отклонений от стоимости сверхплановой продукции будет существенным образом отличаться в зависимости от трудоемкости продукции (удельного веса опла-

Таблица 1

## Шкала для дифференцированного премирования

Степень напряженности плана (хозрасчетного задания)	Уровень выполнения плана, сверх которого выплачивается премия	Размеры премии в % к заработку за каждый процент выполнения и перевыполнения плана		
		85%	100%	120%
0,8	120	-	-	1,0
1,0	100	-	1,0	2,0
1,2	85	1,0	2,0	3,0

ты труда в стоимости продукции) разных отраслей. Этот размер (норму) отчислений для каждой отрасли определяют умножением той доли, которую составляет оплата труда в плановой стоимости валовой продукции данной отрасли, на выведенный поправочный коэффициент (0,57). Например, если удельный вес оплаты труда в стоимости зерна составляет 20%, а в стоимости свинины 40%, то норма отчислений стоимости сверхплановой продукции в фонд дополнительного материального поощрения составит в первой отрасли 11,4% ( $20 \times 0,57$ ), во второй – 22,8% ( $40 \times 0,57$ ). В случае применения этого способа дифференциации материального поощрения труд работников, занятых в производстве разных продуктов, при одинаковой напряженности и том же качестве, будет вознаграждаться равноценно.

Ряд экономистов в качестве базы для исчисления поправочного коэффициента на трудоемкость предлагает использовать не средние по организации данные о соотношении основной и дополнительной оплаты труда, а данные по отрасли, имеющей максимальную трудоемкость.

Материальное стимулирование подразделений дает высокий экономический эффект лишь в том случае, если оно применяется в системе, т.е. если увязке с количественными и качественными показателями производственно-финансовой деятельности подвергаются как основная оплата, так и все виды дополнительного материального вознаграждения.

Прежде всего, это касается критериев оценки эффективности сельскохозяйственного производства. Была выявлена необходимость вы-

бора среди множества прямых и косвенных показателей эффективности производства тех, которые наиболее достоверно и полно характеризуют действительные результаты функционирования организаций и предприятий в современных условиях.

#### Список литературы

1. Экономика агропромышленного комплекса: управление земельными ресурсами в регионе / А.Д. Замащев, О.Г. Гущина, В.Г. Самойленко, Г.С. Ощепков. Йошкар-Ола, 2002. – 178 с.
2. Вереникин А.О., Волошин Д.И. Экономический рост и вектор развития современной России // Вестник Московского университета. Сер. 6 "Экономика". – 2004. – № 2. – С. 86.
3. Садретдинова Ф.С., Рабинович Л.М., Тимирясов В.Г. Хозрасчет на предприятиях агропромышленного комплекса. – Казань: Издательство "Таглитат" Института экономики и управления в права, 2000. – 152 с.
4. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики" // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 26.
5. Егоров С. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 85.
6. Захаров В.П. Эффективность сельскохозяйственного производства: факторы, резервы и пути повышения. – Казань: Казан. сельскохозяйственный ин-т, 1994. – 295 с.
7. Зиминова Т. Предприятия с ответственностью работников: опыт и проблемы развития // Экономист. – 2005. – № 2. – С. 88.
8. Киммельман С., Андрюшин С. Экономика рентных отношений в условиях современной России // Вопросы экономики. – 2005. – № 2. – С. 83.
9. Рабинович Л.М. Нормативная основа экономического стимулирования. – М.: Росагропромиздат, 1989. – С. 119.
10. Рабинович Л.М., Тимирясов В.Г., Садретдинова А.А. Рынок земли: проблемы, поиск, решения. – Казань, 2005. – 212 с.

*В редакцию материал поступил 10.03.10.*

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, антикризисное управление, эффективность функционирования агропромышленного комплекса, производственный потенциал, факторы производства, многофакторные корреляционно-регрессионные модели, контроллинг.