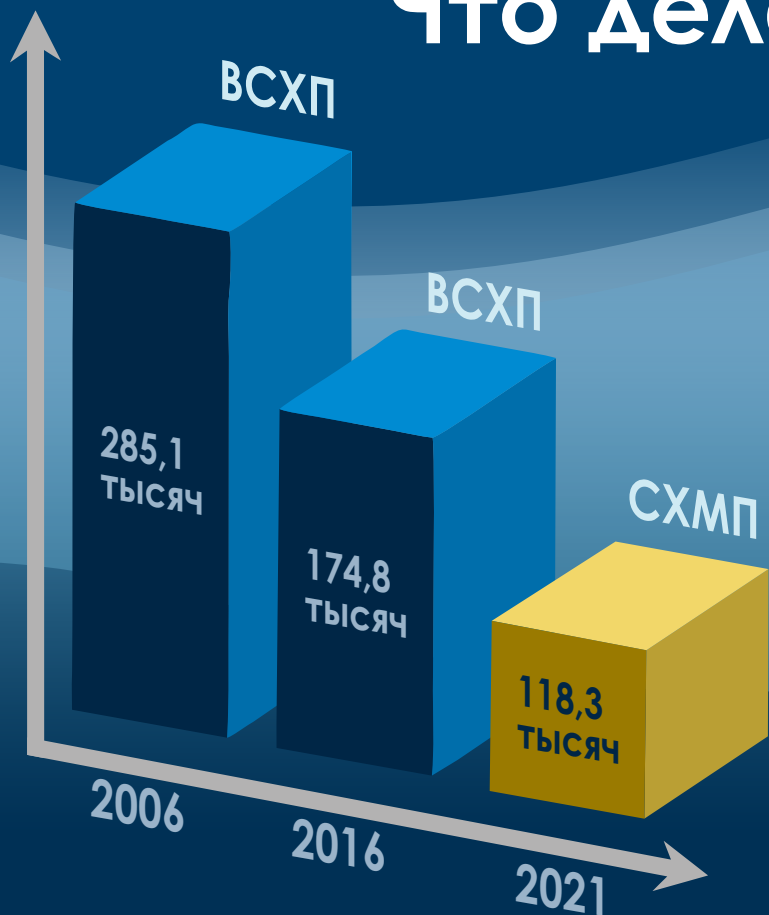




СБОРНИК СТАТЕЙ ПО РАЗВИТИЮ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

О.В. Башмачникова

Сокращение КФХ: Что делать?



Статьи 2013–2022

- Создание системы поддержки фермерства – залог сохранения и повышения эффективности семейных ферм..... **4**
- Как задействовать потенциал малых форм хозяйствования, чтобы накормить страну..... **9**
- Продать нельзя выкинуть..... **17**
- Трансфер технологий и эффективные модели сельского предпринимательства и внутрихозяйственного взаимодействия..... **24**
- Барьеры на пути к экономике для людей..... **29**
- Налог на ЛПХ ухудшит уровень жизни селян..... **34**
- Роль фермеров в пространственном развитии сельских территорий и социальном развитии села..... **37**
- Сельские территории: пробудить мотивацию, объединить усилия в реализации потенциала..... **41**
- Всемирный банк: проблему молока в России могут решить малые хозяйства..... **46**
- Перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения..... **53**
- Генассамблея ВФО в Москве: фермеры сохраняют природу, берегут землю и производят здоровую еду..... **57**
- О совершенствовании механизмов государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации..... **61**
- Будущее сельских территорий России в контексте развития аграрного мира, в рамках Московского экономического форума..... **65**
- Преодолеть депрессивные процессы на селе..... **73**
- Нужны районные агрологистические центры..... **79**
- Консультационную работу с фермерами – на новый уровень..... **81**
- Как преодолеть мытарства льготного кредитования АПК..... **85**
- КФХ – найти свою нишу в мясном производстве..... **89**

- Как «малышу» получить кредит, если банк отказывает, и придет ли на помощь кредитная кооперация?..... **95**
- «25+» в стратегию развития молочной отрасли..... **99**
- Выступление на круглом столе «Развитие сельского предпринимательства – 2030», состоявшегося в рамках форума малого и среднего предпринимательства «Взгляд в будущее»..... **105**
- Нужен нацпроект развития сельских территорий. Вахтовым методом работать с землей невозможно..... **111**
- Нужна система поддержки доходности..... **116**
- Выступление на расширенном заседании Координационного совета Ассоциации межрегионального социально-экономического взаимодействия Центрального федерального округа по развитию АПК..... **121**
- О потенциале и мерах поддержки сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации по итогам 3-го съезда сельских кооперативов..... **127**
- Многоликая эффективность и липецкая практика хозяйствования..... **134**
- Малому бизнесу нужно свое министерство..... **139**
- Коровы – населению, льготы – интеграторам. Почему государство обратило свой взор на личные подсобные хозяйства..... **147**
- Интеграции сельского хозяйства в продовольственные цепочки: российская практика и международный опыт..... **150**
- Выступление на заседании рабочей группы при Минсельхозе РФ по разработке программы строительства оптово-распределительных центров сельскохозяйственной продукции..... **154**
- Накормит ли фермер страну..... **158**
- Крупный бизнес или семейные фермы?..... **169**
- Уроки ВТО..... **174**
- Приложение. Список статей в хронологическом порядке..... **183**

Создание системы поддержки фермерства – залог сохранения и повышения эффективности семейных ферм

Все мы понимаем, как важна сегодня грантовая поддержка. Это возможность создавать и развивать фермерские хозяйства и кооперативы, помогать им как на этапе старта, так и на этапе развития. Поэтому особое значение имеет вопрос совершенствования механизмов и условий ее предоставления.

Обозначу, какие проблемы в этом поле сегодня видит фермерское сообщество и как можно было бы их решить.

Критерии участия

В настоящее время возможность участия в грантовой поддержке «Агростартап» существует только для тех КФХ или ИП, которые зарегистрированы **в текущем финансовом году**.

Таким образом, если в ноябре или декабре 2022 года зарегистрировано ИП, то в 2023 году оно не может стать грантополучателем. И здесь его придется закрывать или открывать новое.

Грант «Начинающий фермер» (существовал до 2020 года) предполагал, что КФХ могут принимать участие в конкурсе в течение 24 месяцев с момента регистрации. Это более удобный временной критерий. Он позволял поддержать хозяйства, уже имеющие опыт работы.

В этой связи предлагаем установить для грантополучателей «Агростартап» временной период для участия – 12 месяцев с момента регистрации или вернуться к критериям программы «Начинающий фермер».

Рабочие места

За период реализации проекта фермер все средства гранта фактически тратит на выплату зарплаты и уплату налогов. Если просчитать, 5 млн – это затраты на 3 сотрудников с налогами в течение 4 лет.

Предлагаем предусмотреть снизить требование по созданию рабочих мест – максимум 1 рабочее место на каждые 10 млн рублей гранта.

Выполнение целевых показателей

В требованиях к бизнес-планам закладывается ежегодный рост объемов производства на 10 %. Таким образом, на пятый год реализации проекта рост показателей к первому году составляет 60 %. Принимая во внимание трудности со сбытом продукции, с которыми сталкиваются фермеры, это очень высокая цифра! При этом у них отсутствует возможность корректировки бизнес-планов. Предлагаем уменьшить ежегодный рост показателей по объемам производства до 5 %.

Отчетность

Грантополучатели сталкиваются с **большим количеством отчетов**, которые фермеры должны предоставлять **в промежуточные периоды** реализации бизнес-плана. При этом органы АПК проверяют ее в конце реализации гранта.

При невыполнении грантополучателем промежуточных показателей бизнес-плана органами исполнительной власти направляются письма с требованием о возврате гранта без возможности выполнения показателей нарастающим итогом или устранения причин невыполнения бизнес-плана. Заведомо создаются невыполнимые условия. Это ведет к банкротствам. В этот период фермеру нужна консультационная помощь, а не проверки.

Предлагаем предусмотреть возможность изменения бизнес-плана в процессе реализации проекта, а также предусмотреть достижение показателей нарастающим итогом.

Кроме того, считаем целесообразным сократить требования к промежуточной отчетности.

Предлагаем внедрить обязательную консультационную помощь в обеспечении правового сопровождения реализации бизнес-проекта для грантополучателей.

Что касается консультационной помощи – здесь вопрос целесообразно поставить шире.

Порядка 30 %, грантополучателей, которые начинают свою деятельность, закрываются через 5 лет из-за отсутствия серьезной консультационной поддержки, которая помогла бы справиться с возникающими проблемами.

Вопрос закрытия касается не только грантополучателей.

Катастрофическое снижение количества КФХ и ЛПХ

При всей значимости КФХ для развития сельских территорий, локальной экономики мы вынуждены констатировать катастрофическое снижение их количества в целом по стране.

Цифры говорят о следующем:

✓ за 10 лет количество КФХ уменьшилось в 2 раза с 308 до 162 тысяч хозяйств. А по данным микропереписи 2021 года – до 123 тысяч хозяйств;

✓ за 5 лет количество ЛПХ граждан снизилось на 29 %, с 23,496 до 16,627 млн домохозяйств.

Соответственно мы имеем неутешительные прогнозы по сельскому населению – к 2030 году мы ожидаем уменьшения сельского населения на 15 %, а доля трудоспособного сельского населения снизится до 49 %.

Этим процессам есть свои причины, как объективные, на которые сложно повлиять, так и поддающиеся воздействию со стороны государства.

Среди основных причин ухода фермеров из бизнеса, которые поддаются коррекции, целесообразно выделить низкий уровень информированности и консультационной поддержки КФХ и ЛПХ по проблемным вопросам.

Мировой опыт показывает, что из всех закрывающихся хозяйств (разный процент в каждой стране и не такой высокий) половина фермерских хозяйств разоряется из-за нехватки информации и знаний, которые необходимы для эффективного ведения хозяйствования и решения возникающих проблем. Ведь только 3 % фермеров могут функционировать самостоятельно, опираясь на собственную систему знаний и уровень менеджмента.

Еще в 2018 году, 4 года назад, в Докладе Всемирного банка в качестве основной причины сокращения фермерских хозяйств отмечался низкий уровень трансфера технологий, отсутствие у них доступа к ресурсам и своевременной консультационной поддержки.

Об этом говорили на Генеральной ассамблее Всемирной фермерской организации, состоявшейся в 2018 году в Москве, где собралось 55 стран, об этом же говорил представитель ФАО.

Сегодня необычайно важно, **пока еще есть что сохранять**, организовать **системную работу** по оказанию информационно-консультационной поддержки МФХ. И эта поддержка должна быть направлена на решение проблем существующих хозяйств и помощь в создании новых семейных ферм. И ключевое слово здесь – **система**.

Задача по созданию **системы поддержки малых форм хозяйствования** сформулирована в поручении Президента Российской Федерации В.В. Путина № ПР-434 от 23.12.2019, а также в национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Следует отметить – первый шаг для создания системы уже сделан. В регионах созданы центры компетенции, которые выстроили свою работу совместно с региональными аграрными ведомствами.

Однако этого недостаточно. Ограниченность штата, ресурсов, компетенций, а также целеполагания сказывается на функционале данных центров. Ими недостаточно используются и другие существующие в регионах институты развития, не уделяется внимание трансферу технологий и эффективных практик, не ведется работа с сельским населением.

Сегодня требуется сделать следующий шаг в построении вышеупомянутой системы – это создание единого федерального центра поддержки малых форм хозяйствования, который бы выстроил необходимую работу, стал аккумулятором знаний, технологий, практик, федеральных и региональных программ, объединял экспертов, который мог бы содействовать в выстраивании и вертикальной, и горизонтальной системной работы.

Задача создания единого центра поддержки МФХ сформулировано в Народной программе партии «Единая Россия» до 2025 года.

Проект по созданию федерального центра компетенций для малых форм хозяйствования, представленный АККОР на форуме «Новые идеи для нового времени», который состоялся 18–20 июля 2022 года и в котором принял участие Президент страны В.В. Путин, высоко оценен Агентством стратегических инициатив и вошел в топ-100 проектов форума. Проект решает проблему низкого уровня предпринимательской активности и кооперационного взаимодействия сельских граждан.

Единый центр поддержки для фермеров и ЛПХ призван снять проблемы, связанные с недостаточностью информационно-консультационного сопровождения агростартапов и действующих предпринимателей, низким уровнем трансфера технологий и тиражирования эффективных практик хозяйствования и межхозяйственного взаимодействия – таких как формальная или неформальная кооперация, интеграция с более крупным бизнесом владельцев личных подсобных хозяйств населения или мелких

фермеров. Создание типовых проектов, франшизы и франчайзинга, под реализацию которых некоторые финансовые институты могут предоставлять финансирование – тоже задача центра поддержки.

Одна из острейших проблем на селе сегодня – это создание у людей мотивации к доходной занятости. Для решения этой задачи необходимо выстраивать работу с сельскими жителями, и задействованы в этом должны быть все институты. Это и органы власти, главы муниципальных районов и сельских поселений, сельские старосты и общественные организации, социально-активные предприниматели. Мы знаем, как выстроить данную работу. В АККОРе за 30 лет накоплен багаж эффективных решений задачи по развитию малых форм хозяйствования.

Создание специального института развития для малых форм хозяйствования – это требование времени.

2022 г.

Как задействовать потенциал малых форм хозяйствования, чтобы накормить страну

Большой вклад в обеспечение населения продовольствием по доступным ценам сегодня вносит малый сектор сельского хозяйства. Это фермерские, а также личные подсобные хозяйства граждан. Овощи, картофель, молоко и молочная продукция, мясо – эти экологически чистые продукты могут быть на столах граждан и по доступным ценам.

Согласно данным Росстата КХФ и ЛПХ вместе производят 78 % картофеля, 72 % овощей, 44 % молока, 62 % мяса крупного рогатого скота. Доля только КФХ в производстве зерна составляет сегодня 30,3 %, подсолнечника 36 %. При этом объем производства товарной продукции в сегменте может быть значительно увеличен. Для этого необходимо провести серьезный анализ бизнес-среды, в которой функционируют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, выявить проблематику и начать устранять существующие проблемы.

Остановить выбытие

Количество фермерских хозяйств за последние 10 лет уменьшилось практически в 2 раза. Предварительные данные микропереписи 2021 года подтверждают тот факт, что количество КФХ сокращается, при этом существующие хозяйства увеличивают объемы производства. Систематическое снижение количества крестьянских (фермерских) хозяйств на протяжении длительного периода времени наблюдается вне зависимости от существующих видов поддержки. Значит, есть этому свои причины и неразрешенный спектр проблем, которые становятся барьерами на пути к развитию.

Даже ежегодное создание новых ферм не компенсирует общее сокращение КФХ, а только незначительно его уменьшает. Так, в 2021 году при создании 13,7 тысяч новых фермерских хозяйств, общее снижение КФХ за год составило 14 тысяч. Таким образом, несложно посчитать, что за год из деятельности выбыло почти 28 тысяч хозяйств.

Таким образом, сегодня важнейшая задача – именно остановить выбытие или сохранить существующие малые бизнесы.

Для того, чтобы составить дорожную карту по устранению негативных факторов, приводящих к переходу из КФХ в ЛПХ или остановке деятельности, сначала необходимо рассмотреть структуру крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств. Она неоднородна. Есть крепкие растущие хозяйства, которые интегрированы в рынки и работают с финансовыми институтами,

а есть маленькие хозяйства с небольшими земельными участками. И проблемы, с которыми сталкиваются хозяйства, в каждой группе разные.

Поскольку подробных результатов микропереписи 2021 года еще нет, целесообразно опереться на данные Всероссийской сельхозпереписи 2016 года, которая содержит развернутые данные, необходимые для понимания протекающих процессов. Очевидным является тот факт, что 2016 год не может полностью отражать реалии 2022 года. Однако за период с 2006 по 2016 годы тенденция снижения КФХ так же прослеживалась, и вероятнее всего, процессы, протекающие в данном десятилетии, можно экстраполировать на современные реалии.

Итак, ВСХП-2016 показала существование 174,8 тысяч КФХ, представленных различными по размеру бизнеса хозяйствами. Срез анализа, проводимого Всероссийским институтом аграрных проблем имени Никонова, выделил следующие целевые группы.

Первая группа – малоземельные хозяйства – **50,5 тысяч хозяйств или 44 % всех КФХ**, владеющие в среднем **по 14 га** земельных площадей. По сравнению с ВСХП 2006 года данная категория значительно уменьшилась. В 2006 году хозяйств такого размера было 172 тысячи! Здесь очевиден переход из КФХ в ЛПХ. При этом какой-то процент хозяйствующих субъектов полностью ушел из сельхоздеятельности.

Вторая группа – **классические или средние семейные фермы – 47 тысяч хозяйств или 41 % всех КФХ** в среднем **по 240 га**, имеющие **1–2 работника**. Количество данных хозяйств также уменьшилось по сравнению с 2006 годом (было 53 тысячи), однако укрупнился средний размер земельного участка. Также очевидно снижение количества участников данной группы. Причины могут быть разные. Какие-то хозяйства могли вырасти и попасть в другую категорию, однако в следующей по размеру категории также наблюдается уменьшение участников.

Третья группа – **укрупненные семейные КФХ – 13,1 тысяч хозяйств или 11,3 %**, владеющие в среднем **по 860 га** и имеющие **4–8 работающих**. Количество субъектов данной группы также уменьшилось (в 2006 году было 22 тысячи), а размер участка увеличился практически в 2 раза. Здесь за 10 лет возможен переход как в более мелкую группу, так и в группу более крупных предпринимателей. Однако в последнюю не могло перейти более 2 тысяч. Отсюда становится очевидным, что количество субъектов, перешедших в более мелких предпринимателей, больше.

Четвертая группа – семейные корпорации – 5 тысяч хозяйств или 4 %, владеющих в среднем 3800 га (их количество увеличилось с 3 тысяч, и земельный участок вырос с 900 га земли).

Снижение количества хозяйств произошло во всех трех группах. Таким образом, это свидетельствует о том, что 85 % КФХ находятся в зоне риска.

Безусловно, существуют факторы риска снижения доходности, общие для всех сельхозтоваропроизводителей. И здесь запас финансовой прочности играет наиважнейшую роль: с одной стороны, доступ к дешевым ресурсам и гибкость в формировании себестоимости производимой продукции – с другой.

Так, для всех производителей важными являются меры сохранения финансовой устойчивости. В этой связи интересен опыт Республики Саха (Якутия) – в программу финансового оздоровления скотоводческих хозяйств в 2020 году из 192 участников вошло 145 КФХ, т.е. 75 % всех получателей – это фермеры. Сначала условия касались хозяйств, имеющих не менее 100 голов, а с 2022 года программой могут воспользоваться и организованные хозяйства, имеющие не менее 25 голов.

Следует отметить, что причины выбытия хозяйств в разных группах могут быть различными.

Для малоземельных хозяйств это, в первую очередь, невозможность разрешить существующие проблемы с помощью профессионального консультанта, недоступность господдержки, невозможность увеличения земельных площадей и получения заемных средств, неналаженность каналов сбыта продукции, недостаток информации по эффективным технологиям хозяйствования. Кроме того, малоземельные КФХ сталкиваются с давлением со стороны проверяющих органов, необходимостью соответствия требованиям, применимым для более крупного бизнеса, необходимостью ведения бухгалтерской и статистической отчетности и пр. Скажем так: стимулов оставаться в зоне предпринимательства для маленьких производителей – нет. А значит, это априори выход из зоны роста.

Явными стимулами здесь могут быть гарантированные для данной категории производителей субсидии на гектар, на килограмм произведенной и реализованной продукции, на литр или голову скота. Упрощенное налогообложение – патент, который распространяется на все виды деятельности и соизмерим с размером бизнеса. Это доступность льготных заемных ресурсов – специальные продуктовые линейки для совсем маленьких

производителей через банки, фонды, микрофинансовые организации и кредитные кооперативы.

Если рассматривать коммерческие банки как финансовые институты, которые могут быть нацелены на работу с мелким сектором, здесь важны стимулы со стороны самого Центрального банка – создавать более льготные условия в части оплаты за ресурсы по малым однородным ссудам. В противном случае коммерческие банки сложно заинтересовать стать институтами развития для мелких, но имеющих потенциал хозяйств. Кроме того, важно, чтобы со стороны региональных гарантийных организаций был решен вопрос предоставления гарантий или поручительств, которые позволяют кредитующей организации снизить риски и решить вопрос отсутствия залогового обеспечения.

Ну и конечно, отсутствие административных барьеров и дополнительной административной нагрузки. Нужно вывести маленьких производителей из-под затратных и невозможных для исполнения требований. Это касается в том числе значительной части ФГИС.

Серьезное консультирование в технологических вопросах, вопросах получения субсидий, займов и выходов на рынки сбыта, оказание содействия в юридических вопросах – эту работу важно серьезно выстроить, изучив эффективный опыт в регионах, где она налажена.

Для более крупных хозяйств приоритетными задачами становятся получение льготных кредитов, создания макроэкономических условий для доходного бизнеса, меры регулирования рынка. К примеру, вопрос, что важнее: получать субсидии или отменить экспортные пошлины. Для малых хозяйств вопрос субсидий острейший. Для более крупных – важно соблюдение уровня цен, обеспечивающих доходность.

Личные подсобные хозяйства – куда идем

Если мы говорим о динамике, структурных переходах в рамках одного класса крестьянских (фермерских) хозяйств, аналогичный расклад возможен в категории товарных личных подсобных хозяйств. Товарные ЛПХ граждан, представленные 2,069 млн хозяйств, также сильно неоднородны.

Первая группа – составляет порядка 73 % или 1,5 млн хозяйств, которые не демонстрируют потенциал роста, однако могут быть вовлечены в совместную внутрихозяйственную деятельность

и простимулированы определенным образом к увеличению объемов производства. С этой категорией нужно работать на местах, вовлекая в процесс интеграции или кооперации через инициативного предпринимателя.

Вторая группа – 290 тысяч ЛПХ или порядка 14 % всех товарных ЛПХ. Это товарные ЛПХ, имеющие **от 3 до 10 га** земли. Высока вероятность, что в данную категорию попали и выбывшие крестьянско-фермерские хозяйства. Однако поскольку группа многочисленная, в нее входят и ЛПХ, демонстрирующие собственный рост, которые как раз можно простимулировать перейти в семейные фермы. И здесь особую мотивационную составляющую играют грантовые программы поддержки, предусматривающие социальный лифт. Но даже если этого не произойдет, работа подворий является ценной сама по себе.

Третья группа ЛПХ – 270 тысяч – 13 % ЛПХ, в среднем от 10 и более га, имеющих порядка 12 голов КРС, практически эквивалентна группе самых малых фермеров. Это по сути маленькие семейные фермы, которые скорее всего таковыми и были, но не имея преимуществ и без господдержки и кредитов, ушли в тень, поскольку так легче выжить.

Для того, чтобы вернуть данную группу в предприниматели, необходимо создать более сильную мотивацию предпринимательской деятельности, чем в предыдущих категориях, а именно: снять все барьеры, которые привели к такому решению, и подготовить явные стимулы (говорили об этом при анализе выбытия из бизнеса мелких КФХ в начале статьи).

В любом случае сегмент мелких производителей, наделенный потенциалом роста, это 560 тысяч личных подсобных хозяйств, с которыми важно работать, помогать им встраиваться в процессы интеграции и кооперации, решать возникающие проблемы. Кроме того, к данной группе можно добавить 50 тысяч КФХ из первой группы. Итого, речь идет о 610 тысячах хозяйствующих субъектов.

Сколько активных предпринимателей может вырасти из товарных ЛПХ и сколько может вернуться в предпринимательство? На данный вопрос ответ покажет жизнь, которая отразит реакцию целевой группы на предпринимаемые меры и усилия со стороны государства.

Стимулы для интеграции

Механизм, позволяющим мелким хозяйствам быть на плаву и оставаться в зоне доходности, является реализация моделей эф-

фективного хозяйственного взаимодействия, позволяющих создать определенный малый кластер и встроиться в рынок. Развитие кооперации – это отдельная тема. Поговорим об интеграции, она может быть разноуровневой: «ЛПХ – опорный фермер», «фермеры – более крупный фермер», «фермеры – СХО, переработчик» и т.д.

Стимулировать можно каждую модель через систему преференций. По сути государственное регулирование и стимулирование может распространяться не только на самих производителей, но и на модели взаимодействия и объединения в совместной деятельности.

И сегодня такие меры разработаны – это меры по стимулированию хозяйствующих субъектов интегрировать ЛПХ и мелких фермеров при хранении и переработке сельхозпродукции, а также контрактации. И сейчас важно не только организовать информационно-разъяснительную работу, но и организовать своего рода «агитацию» местных домохозяйств и бизнеса, подыскать такого «опорного» фермера, предпринимателя и т.д., который сможет организовать вокруг себя мини-кластер, ознакомиться и использовать имеющийся опыт, организовать обучение и внедрить определенные технологии.

В этой связи заслуживает внимания эксклюзивный опыт станции Должанская Краснодарского края. Благодаря выделению земли в едином массиве 47 сельским семьям по 1 га стало возможным организовывать совместную закупку саженцев и выращивание винограда при поддержке опорного фермера, получившего по программе грантовой поддержки технику, которая позволяет обрабатывать междурядья всем участникам проекта. Сегодня 47 семей имеют стабильный доход от реализации винограда и не помышляют о переезде в город. Данная модель взаимодействия и интеграции может стать бесценной и востребованной.

Запускаем сбыт

Конечно, для малых форм хозяйствования – фермеров и крестьянских подворий нужно создать облегченные возможности торговать своей продукцией – ярмарки, рынки, все места бесплатные, нестационарная торговля, выделение мест в удобной для населения локации. Что касается торговых сетей, то необходимо разработать систему, когда фермер или любой производитель может поставлять свою продукцию, минуя крупные оптово-распределительные центры, непосредственно в конкретные магазины сети. Продукция малых производителей может реа-

лизываться через систему потребкооперации, через столы заказов – здесь любые каналы хороши, главное чтобы они были и работали.

Трансфер технологий и трансляция позитивного опыта

Безусловно, важнейшим этапом активизации мелкотоварных производителей является трансфер технологий и тиражирование позитивных практик. Возникает вопрос, чья это задача. Серьёзно заняться данным вопросом мог бы федеральный центр компетенций, направленный на анализ деятельности малоформатных бизнесов, разработку предложений, организацию трансфера эффективных технологий и позитивных практик.

На данный центр целесообразно возложить следующие задачи:

- аккумуляция и распространение информации об эффективных технологиях в сфере малого сельхозпроизводства и переработки;
- разработка и доведение до потенциальных пользователей типовых проектов малоформатного производства;
- создание специализированных программ обучения;
- разработка и реализация мероприятий по популяризации сельского предпринимательства через деятельность многопрофильных демонстрационных ферм;
- организация и проведение тематических площадок, семинаров, мастер-классов, демонстрационных экскурсий для сельского и городского населения;
- разработка и реализация программ повышения квалификации служащих сельских поселений и муниципальных районов в части передачи имеющегося эффективного опыта организации занятости и создания малых кластеров на селе.

Для реализации поставленных целей центр должен работать во взаимодействии и с региональными органами управления АПК, главами муниципальных районов и сельских поселений, существующими региональными центрами компетенции, центрами занятости и профильными союзами и ассоциациями.

Важнейшим направлением федерального центра компетенций могла бы также стать работа по созданию переселенческих программ «из города в село» и формирование спроса со стороны городского населения на жизнь и бизнес в сельской местно-

сти как возможности более полной реализации человеческого потенциала, причем в любом возрасте.

Однако и здесь во главе угла лежит обучение эффективным практикам и технологиям. Чтобы захотеть реализовать малый инвестиционный проект, важно увидеть, как работает подобная экономическая модель и за счет каких ресурсов, в том числе государственных, ее можно создать.

Уверена, что потенциал для продовольственного развития и насыщения внутреннего рынка собственными продуктами в России огромен. А своевременные меры поддержки, качественная совместная работа профильных ведомств, науки, сельхозпроизводителей и общественных объединений помогут по-настоящему укрепить сельское хозяйство в нашей стране.

2022 г.

Продать нельзя выкинуть

Пандемия COVID-19 обострила одну из серьезных проблем, с которыми сталкиваются малые формы хозяйствования, – сбыт произведенной продукции.

И повышенное внимание к данному вопросу со стороны Президента и Правительства, вероятно, позволит принять решения, которые создадут разновекторные механизмы, системно решающие данную проблему для фермеров. Развивать необходимо все направления реализации продукции для малых производителей. Ведь именно отсутствие интегрирования в рынок оценивается коммерческими банками как значительный риск при кредитовании данного сегмента АПК.

Через какие каналы фермеры вообще доводят свою продукцию до потребителя, какова логистика продаж и что целесообразно предпринять в этом отношении? Рассмотрим наиболее распространенные направления.

Производство под заказ

Производство продукции под заказ является в большей части авансированным и сопровождающимся определенными технологиями, позволяющими получить стандартизованный и востребованный заказчиком продукт. Это так называемая контрактная система сельского хозяйства, получившая широкое распространение в мире. Развивается данный формат и в России.

Контракторами сегодня выступают перерабатывающие заводы, нуждающиеся в определенном сырье. Это, например, переработка сои, производство комбикормов и круп. Хорошим примером является также и агрофирма «Белая дача». Фермеры выращивают овощи высокого качества под заказ и с гарантированным сбытом. Начинает развиваться подобная интеграция и в системе мясного скотоводства. Фермерам предлагается взять на себя часть бизнеса на стадии «корова-теленки», а затем выкупить уже подращенное поголовье с тем, чтобы поставить на откормочную площадку инвестора. Здесь важный фактор успеха – предлагаемые заказчиком условия контракта должны быть выгодными для фермера – в противном случае стороны не договорятся.

Развитие контрактного сельского хозяйства регулирует сам рынок. Его можно стимулировать со стороны государства, предоставляя господдержку компаниям-интеграторам только при условии вовлечения в контрактацию малых фермеров.

Реализация через собственные магазины

Реализация произведенной продукции через собственные магазины. Здесь речь идет о хозяйствах, находящихся на высоком уровне развития, имеющим свободные денежные ресурсы для инвестирования в объекты торговли. В таких магазинах хорошо продается зарекомендовавшая себя высококачественная продукция повседневного спроса с более высокой ценой, чем в торговой сети, однако не из дорогостоящего сегмента. Примером может являться крестьянское хозяйство «Свободный труд» Рамиля Булатова, у которого известная своими высокими потребительскими и вкусовыми качествами молочная продукция в трех магазинах заканчивается за несколько часов.

Магазины могут быть представлены и нестационарными объектами. Так, во Владимирской области работает система фермерских лавок в виде тонаров, расположенных на остановках общественного транспорта. Реализуется данный проект под эгидой региональной фермерской ассоциации.

Для развития торговли такого рода необходимы облегченные условия аренды или покупки помещения для торговли, а также предоставления земли под установку нестационарных торговых объектов. Важно, чтобы на цели коммерческой недвижимости предоставлялись льготные кредиты. АККОР включил эти предложения в комплекс предлагаемых для развития фермерской торговли мер.

Развивать кооперативные рынки

Торговля на розничных рынках, с которой мы начали разговор, является проблематичным форматом. В стране нет ни одного маркета с долей фермеров более 5–10 %, несмотря на норму, регламентируемую законом о розничных рынках: не менее 50 % мест должно предоставляться сельхозтоваропроизводителям. Здесь торговля идет по другим правилам. Мало чем в этом смысле отличается ситуация на оптовых рынках, например, «Фуд Сити». Для большинства фермеров это недоступно по причине высоких цен за место, за счет которых инвесторы окупают свои инвестиции. И чем крупнее рынок, тем выше цены за размещение.

Регулирование здесь вряд ли поможет. Выход один: необходимо развивать альтернативные кооперативные рынки на базе кооперативов второго уровня с возможностью предоставления государственной поддержки в виде грантов.

Создавать фермерские ярмарки

Существующие продуктовые ярмарки можно разделить на постоянно действующие, тематические (фестивального типа), ярмарки выходного дня и межрегиональные. Все, что связано с торговлей на тематических площадках, организуется в основном коммерческими структурами, выставляющими топовые цены. Как правило, на таких ярмарках представляют продукцию крупные перерабатывающие компании, реальных фермеров – единицы. Нельзя не отметить, что здесь бывают и исключения. Когда мы говорим о ярмарках выходного дня, здесь другая проблема. Торги на участие фермерам выиграть невозможно, они заканчиваются через несколько секунд после открытия. Об этом на недавнем совещании в Совете Федерации говорили фермеры из Московской области.

Однако есть регионы, в которых главы субъектов создают благоприятные условия для развития фермерства и, соответственно, торговли фермерской продукцией на тех же ярмарках. В некоторых субъектах Приволжского, Центрального федерального округов выделяются специальные площадки для фермерской торговли на постоянной основе. Только в тех регионах, в которых проводится планомерная политика, направленная на поддержку фермеров и личных подсобных хозяйств, существуют на самом деле льготные условия для фермерской торговли – торговые площадки и даже холодильное оборудование выделяются на безвозмездной или почти на безвозмездной основе. Но таких субъектов и десятков не наберется.

Важно, чтобы сегодня ситуация с пандемией подтолкнула все местные власти решать задачу создания фермерских ярмарок. И этот «антикризисный» задел сможет стать платформой для развития фермерской торговой инфраструктуры на долгосрочную перспективу. И дай бог вирус уйдет, а созданная ярмарочная инфраструктура останется.

Операторами таких ярмарок могут выступать региональные власти, фермерская ассоциация или межфермерский кооператив. Именно это и позволит сохранить льготные условия для малых хозяйств.

Продукцию КФХ – в торговую сеть

Важное направление – реализация продукции в торговых сетях.

Единицы фермерских хозяйств смогли на сегодня пройти путь до торговых сетей самостоятельно. Это крепко стоящие на ногах

хозяйства, готовые подстраиваться под требования сети, производящие достаточные объемы продукции, имеющие хранилища, а главное, имеющие в штате соответствующего специалиста, способного выстраивать от лица хозяйства контрактное взаимодействие с торговой сетью.

Те фермеры, которые являются членами сельскохозяйственных потребительских кооперативов, делегируют данную функцию своему СПОК. В развитых странах современная кооперация имеет сложную вертикально-интегрированную структуру с многоуровневыми кооперативами, выделенными процессами складирования, переработки, фасовки, транспортировки до сетей. У нас в кооперативы входит весьма незначительная часть фермеров. Увы, кооперация сегодня не массовое явление. Но мы хоть и медленно, но движемся в этом направлении, развивая и кооперативную логистику. И пандемия повысила роль кооперативов в вопросах сбыта. Последние сегодня становятся проводниками в сеть даже не для своих членов.

Что, собственно, требует торговая сеть – абсолютно стандартизированные процессы: регулярность, объемы, фасовка, продуктовый стандарт. Это трудно выполнимо для единичных фермеров. Но что-то все-таки меняется в современных условиях. Недавно со стороны ассоциаций розничной торговли было заявлено о том, что сети отменили штрафы по отношению к поставщикам продовольствия. Так это или нет, но сети сегодня более лояльно настроены и готовы идти на прямое взаимодействие с сельхозпроизводителями, включая фермерские хозяйства, в том числе потому, что снизился объем импортной продукции.

Как сблизиться с сетями

Тем не менее тот факт, что фермеры и сети говорят на разных языках, остается фактом. И сблизить их может функция специализированного логистического менеджмента. Кто может взять эту функцию на себя и кто уже берет?

Это могут быть хозяйства-поставщики, уже имеющие контракты с сетями и представляющие интересы фермера в торговой сети, обеспечивающие документооборот и работающие за комиссионное вознаграждение, – так называемое торговое дилерство. Этот формат только начинает развиваться.

Когда в прессе появились сюжеты по выброшенному в Краснодаре редису, АККОР стала искать форматы работы с сетями как по направлению организации фермерской лавки в сети, так

и по организации поставок овощей борщевого набора через уже заведенных в сеть производителей. Уже есть позитивный опыт в Новгородской и Ленинградской областях, связанный с поставками в торговую сеть «Лента». Однако с чем мы столкнулись – фермеры были не готовы организовать собственную транспортировку до оптово-распределительного центра. Даже если их устраивала цена и она была в итоге значительно выше того, что предлагали посредники.

Выкуп продукции перекупщиками на месте за моментальный расчет оказался более приемлемым для крестьян, тем более в ситуации, когда закупочные цены подросли. И возможность даже значительно увеличить цену мотивационно не сработала. Безусловно, здесь есть элемент недоверия – затраты на транспорт и поставку понесешь, а продукцию сеть вернет. Так сказать, «наелись» и мало кто готов данный формат работы осваивать. Но процесс в любом случае пойдет.

И фермеру нужен оператор, который будет выводить его в большую торговлю. Это может быть внешняя логистическая компания, которая заодно организует транспортировку, такой опыт тоже есть. В Германии фермеры успешно работают в этом отношении с транспортными компаниями. Это может быть обладающий специальным опытом менеджер хозяйства. Это может быть продуктовый дилер – аккредитованный в сетях поставщик. Или же сельскохозяйственный потребительский кооператив. Здесь важно, что фермер видит реальную цену, предлагаемую институтом торговли, и платит оговоренную комиссию дилеру за заведение в сеть и документооборот.

Из немецкого опыта

В Европе взаимодействие фермеров с торговлей происходит через так называемые центры дистрибуции, которые могут быть как кооперативными, так и частными. И это совсем не то, чем у нас является ОРЦ торговых сетей. Дистрибьютерские центры складывают продукцию, которую привозят фермеры, охлаждают, доводят ее до востребованного рынком формата и поставляют на оптовые рынки, в торговые сети или крупным торговым покупателям, беря на себя соответствующую логистику. По данным Немецкого крестьянского союза, в Германии через такие центры продается до 95 % фермерской продукции, если брать оборот в целом.

Приведу в пример овощеводческий кооперативный распределительный центр «Фальк», расположенный в земле Гессен,

имеющий две дочерние компании, осуществляющие поставку как на внутренний (85 %), так и на внешний рынок (15 %). В кооператив входит 150 фермеров-производителей, что позволяет реализовать около 250 тысяч тонн овощей в год на 150 млн евро. Через «Фальк» поставляется 90 % редиса Германии.

В кооперативном центре 70 тысяч квадратных метров площадей, в том числе 9 тысяч – охлаждаемых. Фермеры производят и поставляют 200 сортов овощей. В кооператив сдается 100 % производимой продукции. Он привлекает независимую лабораторию, которая проводит анализа допустимого содержания пестицидов и нитратов, только после этого продукция принимается и поставляется в торговлю. Нормы и стандарты жесткие, особенно для овощей в номинации «био». При этом кооператив не выкупит ее, если на рынке нет спроса и страховка фермера состоит только в том, что он выращивает одновременно большое количество культур.

Распределение обязанностей между фермером и кооперативом происходит следующим образом. Фермер отвечает за сбор, а также мойку, фасовку и транспортировку продукции. Кооператив занимается продажами, за которые взимает 10 % в качестве комиссионного вознаграждения. Фермер не вовлекается в ценовые переговоры и получает от покупателя прямую цену. Таким образом, кооператив выступает как бы дилером фермера и реализует продукции от его имени.

К кооперативным центрам дистрибуции

Кооперативные центры дистрибуции или торговое дилерство – это те направления, которые в России будут развиваться. В первом случае у нас серьезная работа на местах по вовлечению малых хозяйств в кооперацию, предоставление грантовой поддержки и кредитов под гарантию фондов поддержки малого предпринимательства. Во втором – решение вопросов с транспортной логистикой и распространение положительного опыта. АККОР как раз движется сейчас в этом направлении.

Нужна «фермерская полка в сети»

Следует отметить – в настоящее время развивается формат «фермерская полка в сети». Однако здесь тоже наблюдается конфликт с ожиданиями потребителей недорогой продукции и недоверием к слову «фермерский». Для того чтобы данный формат работал необходимо продумать, на каких именно лока-

циях «лавка в лавке» будет иметь своего потребителя, а сетям – предусмотреть формат поставок и требования, адаптированные для небольших объемов.

К торговле онлайн

Торговля онлайн предполагает выход на покупателей через интернет-магазин. Фермер может сделать собственный магазин. Однако из-за ограничения ассортимента продукции он будет вынужден объединять усилия и нести совместные затраты с другими фермерами. Так называемая неформальная кооперация. Здесь необходимы субсидии на создание интернет-площадок и обучение специфике торгового процесса. Для сельскохозяйственного потребительского кооператива при определенной группе продовольственных товаров создание платформы онлайн также имеет смысл. Возможно подключение фермеров к созданным частным бизнес-площадкам. Здесь также важен вопрос стандартизации и поддержания качества – производства продукта с постоянными вкусовыми и потребительскими свойствами.

Поставка по контрактам в социальную сферу

Поставка продукции по контрактам в социальные учреждения без проведения конкурса. Это удобный и хорошо работающий в некоторых субъектах формат. Он должен иметь место в каждом регионе, при этом максимальную сумму контрактов, которые могут быть заключены без проведения конкурса, необходимо увеличить. Государственные закупки – хороший канал сбыта (больницы, дома инвалидов, дома престарелых, интернаты, школы, детские сады).

В итоге хотелось бы еще раз подчеркнуть, что пандемия коронавируса может стать точкой отсчета в создании условий для развития фермерства. И мотивация государственных органов не только в том, чтобы помочь сейчас малым хозяйствам реализовать продукцию. Сегодня фермер, даже совсем малый, – это гарантированная занятость, доходность, заселенность сельской территории. Вирусный кризис показал, что жизнь и работа на селе во многом является спасением, и если в этом задействовано большое количество людей – это в конце концов безопасность государства во всех смыслах: граждане сыты и здоровы.

2020 г.

Трансфер технологий и эффективные модели сельского предпринимательства и внутрихозяйственного взаимодействия

В рамках III Форума социальных инноваций регионов, состоявшегося в Москве с 19 по 21 июня 2019 года, прошла секция «Комплексное развитие сельских территорий: инновационные подходы». На данном мероприятии с докладом выступила вице-президент АККОР Башмачникова Ольга.

Процессы миграции жителей из села имеют высокие темпы – за 10 лет мы потеряли один миллион человек, и есть опасения в том, что темпы замедляться не будут. Что касается обратного процесса – переселения из города в село, то здесь наблюдаются лишь точечные явления. Вопрос в том, как создать условия для массового привлечения на село людей. В разрабатываемой по поручению Президента РФ государственной программе по комплексному развитию сельских территорий сформулирована задача стабилизации доли сельского населения на уровне не менее 25,3 % от общей численности населения России. И базовым условием для этого должна стать организация доходной и перспективной занятости сельского населения.

Массово проблему занятости на селе может решить развитие именно предпринимательской активности малых форматов. Но без серьезных действительно системных усилий в этом направлении условия для благоприятного предпринимательского климата не создать.

Для того чтобы удержать процесс миграции из села в город под контролем, необходимо, в первую очередь, создать условия для доходной занятости сельского населения и развития предпринимательской активности малых форматов.

Однако здесь мы сталкиваемся с большим количеством барьеров.

В материалах Доклада Всемирного банка обозначена основная проблема, которая тормозит развитие фермерства и предпринимательства на селе, – это низкий уровень трансфера технологий малым хозяйствам, отсутствие у них доступа к ресурсам и своевременной консультационной поддержке.

На Генеральной ассамблее Всемирной фермерской организации, состоявшейся в Москве в 2018 году, об этом же говорил представитель ФАО: «Инновации, будучи ключом эффективного и интенсивного сельского хозяйства, должны стать доступны малым хозяйствам».

Сегодня фермеры действительно не имеют института трансляции технологий, а это те задачи, которые решены в большинстве стран и на решение которых правительства выделяют серьезные ресурсы.

За рубежом выстроена целая система трансфера научных разработок в малый сектор сельской экономики, она создана и во всех странах БРИКС. В Китае существует 39 специализированных научных центров, а консультационная служба США, функционирующая в составе Министерства сельского хозяйства, включает 15 тысяч человек.

Считаем сегодня наиважнейшей задачей создание такого института, который, с одной стороны, возьмет на себя функцию трансфера технологий в области сельхозпроизводства и переработки малых форматов, с другой – задачу распространения опыта создания эффективных экономических кластеров для сельского населения и субъектов малого предпринимательства.

Таким институтом может стать федеральный центр технологических компетенций для малых форм хозяйствования.

На данный центр целесообразно возложить следующие задачи:

- аккумуляция и распространение информации об эффективных технологиях в сфере малого сельхозпроизводства и переработки;
- разработка и доведение до потенциальных пользователей типовых проектов малых форматов;
- создание специализированных программ обучения;
- разработка и реализация мероприятий по популяризации сельского предпринимательства через деятельность многопрофильных демонстрационных ферм;
- организация и проведение тематических площадок, семинаров, мастер-классов, демонстрационных экскурсий для сельского и городского населения;
- разработка и реализация программ повышения квалификации служащих сельских поселений и муниципальных районов в части передачи имеющегося эффективного опыта организации занятости и создания малых кластеров на селе.

Для реализации поставленных целей центр должен работать во взаимодействии и с региональными органами управления АПК, главами муниципальных районов и сельских поселений, существующими региональными центрами компетенции,

центрами занятости и профильными союзами и ассоциациями. АККОР постоянно привлекает внимание к задаче создания мощной консультационной службы для фермеров. Это было отражено в резолюции 29-го съезда АККОР и в докладе Президента АККОР Владимира Николаевича Плотникова.

Важнейшим направлением федерального центра компетенций могла бы также стать работа по созданию переселенческих программ «из города в село» и формирование спроса со стороны городского населения на жизнь и бизнес в сельской местности как возможность более полной реализации человеческого потенциала, причем в любом возрасте.

Однако и здесь во главе угла лежит обучение эффективным практикам и технологиям. Чтобы захотеть реализовать малый инвестиционный проект, важно увидеть, как работает подобная экономическая модель и на какие ресурсы, в том числе государственные ее можно создать.

Хотелось бы привести типовые примеры эффективных мини-кластеров, реализуемых главами фермерских хозяйств, которые могут стать демонстрационными и популяризировать и сельский образ жизни, и многопрофильный рентабельный бизнес небольшого формата с учетом не только сельскохозяйственного производства, но и переработки, торговли, сельского туризма и готовы проводить работу по обучению при наличии системы тиражирования эффективных практик.

КФХ «Свободный труд». Многопрофильный предприниматель «3 в 1: ферма, переработка, магазин». Семейная молочная ферма на 100 голов дойного стада оснащена современным оборудованием и цехом по переработке молока. Над фермой расположен вегетарий, в котором выращивается в том числе пшеница для подкормки КРС. Надой в хозяйстве – около 8 тысяч литров молока. Фермер производит 16 наименований сельхозпродукции, является членом сбытового кооператива и входит в ассоциацию владельцев магазинов «Подмосковный фермер».

Другая модель малоформатного экологичного бизнеса «4 в 1» представлена КФХ «Завидовское» Тверской области, расположенном в заповеднике. Здесь речь идет о молочной и мясной мини-фермах, производстве сыров и колбас высочайшего качества. В хозяйстве имеется собственный магазин и созданы условия для развития экотуризма.

Сложно обстоят дела и с трансфером успешных практик «подращивания» личных подсобных хозяйств до кооператоров

или предпринимателей. Наглядным является пример станции Должанской и Краснодарского края, где создан мини-кластер из 47 ЛПХ. Благодаря выделению земли в едином массиве 47 сельским семьям по 1 га стало возможным организовывать совместную закупку саженцев и выращивание винограда при поддержке опорного фермера, получившего по программе грантовой поддержки технику, которая позволяет обрабатывать междурядья все участникам проекта. Сегодня 47 семей имеют стабильный доход от реализации винограда и производимого из него вина и не помышляют о переезде в город. К сожалению, дальше эксклюзивный опыт, реализованный благодаря упорству инициаторов, не пошел. А ведь по программе предоставления 1 га земли как на Дальнем Востоке, так и в других регионах данная модель могла бы стать бесценной и востребованной.

Интересные программы для активации предпринимательской активности сельского населения существуют в Липецкой, в Ульяновской, Пензенской областях, Республике Татарстан. Это регионы-фарватеры. Здесь выстроена и ведется кропотливая работа с сельским населением, формируется мотивация пошагового развития от одной коровы и дальше. В этих субъектах есть региональные законы о личных подсобных хозяйствах и региональных программах поддержки ЛПХ. Безусловно, данный опыт важно транслировать в другие регионы. И эту задачу мог бы решить федеральный центр компетенций.

Даже в субъектах нечерноземной зоны есть позитивная поселенческая или муниципальная практика, которая также может транслироваться дальше.

Можно привести в пример Каблуковское сельское поселение Тверской области. На территории за счет средств спонсоров и в том числе фермеров и депутатов, в частности Максимовой Светланы Викторовны, реализуется специальная программа для ЛПХ. Жители села, имеющие собственные земельные участки, могут получить мелкий скот (куры, кролики, бараны, козы, индюшки и т.д.). Все участники через год единоразово возвращают часть приплода в программу, который передается следующим участникам. В поселении реализуются специальные мастер-классы по уходу за животными и другие. По сути, глава сельского поселения совместно с инициативными гражданами создает мотивацию сельскохозяйственного производства у селян. Данное поселение может делиться своим опытом с другими сельскими поселениями.

В итоге хотелось бы подчеркнуть: создание федерального центра технологических компетенций с комплексом функций по трансляции различных по содержанию техник и технологий поможет решить ряд важнейших задач по развитию предпринимательской активности на сельских территориях, что выразится в создании новых бизнесов, появлении кластеров, кооперативов, развитии интеграционных связей, активизирующих доходную занятость сельских семей, сменивших городской образ жизни на сельский.

2019 г.

Барьеры на пути к экономике для людей

«Экономика, в которой люди имеют значение» – так называется книга известного английского экономиста 20-го века Эрнста Шумахера, изданная на русском языке Высшей школой экономики в 2012 году, включенная в список наиболее влиятельных изданий, опубликованных после Второй мировой войны. Выводы её актуальны для российской аграрной политики.

Шумахер утверждает, что стремление человека к прибыли и прогрессу, которое ведет к образованию гигантских организаций, на самом деле оборачивается экономической неэффективностью и загрязнением окружающей среды. Он предлагает систему, основанную на новых отношениях собственности и использовании местного труда и ресурсов.

С точки зрения данного подхода значимость Программы устойчивого развития сельских территорий, государственной поддержки малых форм хозяйствования – грантовая поддержка начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм и сельскохозяйственных кооперативов переоценить трудно. Однако существующая государственная машина, система работы финансовых институтов, неработающее страхование, налоговая политика, укоренившийся менталитет и олигархический лоббизм еще не скоро позволят стране выйти на рельсы экономики, в основе которой лежат семейные фермы, интегрированные в кооперативы, а сельские территории имеют хорошие дороги, ведущие к жилым домам предпринимателей, расположенным с определенной плотностью. И так по всей территории страны.

Динамика миграции сельского населения в города подтверждает обратную тенденцию – условия труда и жизни сельских семей вынуждают людей уезжать в города. Так, миграционный прирост сельского населения, по данным Всероссийского института аграрных проблем и информатики (ВИАПИ) имени А.А. Никонова, наблюдается лишь до 2001 года. Далее мы видим резкий отток жителей села, замедляющийся в период реализации национального Приоритетного национального проекта развития АПК и приобретающий колоссальные темпы с 2011 года. С 2001 года идет увеличение количества муниципальных районов с плотностью населения менее 1 человека на кв. км и от 1 до 5 человек на кв. км с одновременным уменьшением районов с плотностью населения до 10, до 50 и более 50 человек на кв. км. А в численности малоимущего и бедного населения удельный вес сельских жителей растет. Эти данные неоднократно озвучивались в докладах руководителя ВИАПИ им. А.А. Никонова академика Александра Петрикова.

Логично, когда рост объемов производства в сельском хозяйстве коррелирует с улучшением условий жизни и уровнем доходов жителей села. Однако этого, к сожалению, не происходит. Так, по данным ВИАПИ имени Никонова, 92 % прибыли, аккумулированной в АПК, приходится лишь на 18 % сельхозорганизаций. Речь идет о прибыли, полученной в том числе за счет беспрецедентных мер государственной поддержки. А приоритеты государственной поддержки являются зеркалом государственной политики – создания экономики для людей или для группы людей. Ни в одной стране мира крупные производители не получают государственной поддержки, поскольку и так имеют хорошие доходы.

Мы уже приводили в пример Финляндию, когда при субсидировании инвестпроектов фермеров со стороны государства в размере 25 % сельский предприниматель с вероятностью более 90 % получит инвестиционный кредит с льготной ставкой – 1 % годовых. У него гарантированный земельный надел, который не будет перераспределен в пользу иных собственников и не выставится на торги. Он член сельскохозяйственного кооператива, который занимается закупом продукции и вдобавок получает поддержку от Евросоюза и правительства Финляндии. Фермеры созданы условия для того, чтобы он продолжал жить и работать на селе.

Нашим коллегам, которые начинали не в 1991 году, а гораздо позже или начинают сегодня, невероятно сложно. Буквально по всем направлениям – множество проблем, которые не регулируются государством в пользу субъектов предпринимательства.

Доступ к земельным ресурсам практически закрыт. Так, хозяйства, которые занялись животноводством, после окончания договора аренды на землю оказываются в ситуации невозможности заготовки кормов, поскольку арендный договор им не продлевают. В отношении земли полностью поддерживаем позицию д.э.н. Наталии Шагайды и предложения Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС при Президенте РФ, согласно которым освобождающуюся от обязательств землю нужно предоставлять на основе конкурса бизнес-планов в несколько этапов – сначала, рассматривая потребности радиового предыдущего пользователя, затем соседских хозяйств, затем хозяйств, расположенных в данном сельском поселении, районе. И только если нет желающих, искать землепользователей со стороны. Так можно сохранить структуры заселения. Передел земельных ресурсов начался в стране не

так давно, но какими глобальными темпами идет его подминание латифундистами, зачастую внешними по отношению к той самой территории. И в их задачи входит ее «очистка» от любых конкурентов.

О доступе к инвестиционным кредитам. Его у малых хозяйств, по сути, нет, и не потому, что процедура МСХ РФ не предусматривает инвестиционные кредиты для малых форм, а потому что это неинтересно и не будет интересно коммерческим банкам. А государство совместно с Центральным банком не запустило механизм экономического стимулирования последних, несмотря на господдержку. Сотрудники банков получают зарплату и за один большой проект – зачем рассматривать 10, если норматив ЦБ и так выполняется...

Мало заявок на инвестиционные кредиты от фермеров не потому, что они не нужны, а потому что нет сил и терпения биться в кровь за этот кредит... и уже нет веры у большинства в то, что малый фермер льготный кредит получить может.

А ведь на государственном уровне можно ситуацию с кредитованием малых форм значительно улучшить за счет некоторых решений. Во-первых, за счет активизации работы Корпорации малого и среднего предпринимательства (МСП) по предоставлению гарантий/поручительств по малым кредитам, особенно инвестиционным. Эти поручительства должны предоставляться в определенных объемах в соответствии с государственными задачами, поставленными Корпорации со стороны власти, решая тем самым вопрос недостатка залогового имущества у заемщиков.

А иначе зачем Корпорации те немалые ресурсы, которыми она располагает? Они должны работать в том числе на аграрную экономику. Со стороны Центрального банка можно было бы снизить требования для коммерческих кредитов в размере до 10 млн рублей. Не должно быть одних и тех же предписаний к кредиту на 1 млрд и 1 млн рублей. Обязательно установление лимитов на кредиты с господдержкой на одного заемщика. Именно это не позволит исчерпать лимит лишь на одно предприятие в регионе. И, конечно же, развивать кредитные кооперативы, в которых доступ облегчен и к краткосрочным, и к инвестиционным кредитам. Кредитная кооперация – оптимальный институт для займов небольших размеров, в том числе и инвестиционных.

Недоступность инвесткредитов зачастую приводит к затягиванию сроков освоения грантов по программам поддержки фермеров, поскольку утвержденные проекты предполагают ис-

пользование и заемных средств. И это также серьезная проблема, которая не дает в полный рост реализоваться потенциалу желающих организовать семейную ферму. По данным за 2015 год, из участников грантовой поддержки кредиты в банках получили в прямом смысле единицы.

В некоторых субъектах региональные власти стараются накачать нерадивых грантополучателей. Срок освоения затянул – давай возвращай грант. И не волнует никого, что ферма построена иногда и в чистом поле, поголовье стоит, бизнес начинает налаживаться – нет уж, пусть фермер грант вернет, вместо того чтобы пересмотреть на комиссии сроки освоения. «Мерседесы» фермеры не покупают и деньги в офшоры не уводят.

Проблем подобного рода много. Показателен пример Забайкальского края, где Минсельхоз всю свою силу и мощь обрушил на простого степняка. Аюр Жалсанов всю жизнь занимался сельским хозяйством и в 2013 году решил поставить своё КФХ «на прочную основу» – построить большую животноводческую стоянку, дополнить стадо породистым КРС, купить тракторы, чтобы готовить достаточное количество корма возросшему поголовью. Обратился в краевой Минсельхоз и получил грант – около шести миллионов рублей, помимо этих денег планировалось также привлечь собственные и кредитные средства. Кредит получить в родном банке не смог. Пришлось и собственную технику продавать, и в другие банки обращаться – в сроки по соглашению Жалсанов не уложился. В 2015-м, отчётном году, он лишь приступил к строительству коровника, в 2016-м сдал его и получил на руки акт приёмки. Это и послужило поводом для судебного разбирательства.

На одно из заседаний суда пришёл сам министр сельского хозяйства региона Михаил Кузьминов, доказывая необходимость возврата гранта по причине несоответствия сроков освоения. Судья присудила фермеру возврат уже использованного гранта. Чтобы расплатиться с Минсельхозом, Жалсанову придётся распродать технику и коров. От чего ушёл, к тому пришёл. Вот и получают барьеры на пустом месте. Кому выгодна такая экономика?

Для того чтобы люди были заинтересованы жить на селе, кормить себя и рынок, нужно, с одной стороны, создавать условия для предпринимательской активности, с другой – развивать инфраструктуру – дороги, больницы, школы, детские сады и т.д. Здесь нельзя принимать решения, когда за снижением числен-

ности сельского населения снижается и количество больниц и школ. Просто смотреть за статистикой и подстраивать под нее государственные решения недальновидно. Статистикой можно и нужно управлять. В этой связи, конечно, особенно остро стоит вопрос о размерах финансирования программы Устойчивого развития сельских территорий и выделении села отдельной строкой во всех государственных программах.

Что касается Государственной программы развития сельского хозяйства, ее нужно оценивать не только с точки зрения объемов производства, но и с точки зрения уровня жизни селян, развития малого предпринимательства и кооперации, темпов миграции из села в город и т.д. Эти же показатели должны рассматриваться и при оценке деятельности глав регионов. Тогда к селу не будут относиться по остаточному принципу и многие решения можно безбоязненно отдавать на уровень регионов.

2019 г.

Налог на ЛПХ ухудшит уровень жизни селян

По данным последней Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, в стране – 17,5 млн личных подсобных хозяйств граждан. Из них лишь 50 тысяч (0,5 % подворий) приносят своим владельцам основной доход.

Даже товарные личные подсобные хозяйства (2 млн подворий), которые производят продукцию не только для нужд семьи, но и на продажу, получают с этого доход, который помогает просто выживать. Статистика показывает – уровень зарплат в сельской местности составляет 64 % от уровня в среднем по экономике.

Нельзя допустить, чтобы личные подсобные хозяйства, которые, по сути, помогают селянам выжить, подпали под налоговый режим. Им и так нелегко живется, и облагать такие ЛПХ налогом просто недопустимо. Слава богу, что заселяют сельскую территорию, им за это еще доплачивать нужно, а иначе кто и когда ее обживет.

Конечно, есть случаи, когда размеры ЛПХ сопоставимы со средним фермерским хозяйством, такого быть не должно. И здесь вопрос должен стоять не о налоге на самозанятых, а о регистрации в предприниматели тех, кто имеет определенные объемы производства. Так, в законе «О личном подсобном хозяйстве» целесообразно прописать, с какого уровня дохода подсобное хозяйство обязано получить статус предпринимателя. Определяющими здесь могут быть и площадь земельных угодий и размер поголовья. Однако при определении критериев отнесения к ЛПХ важен принцип «не навредить и не ухудшить жизнь простых людей».

Другой важный аспект проблемы. За 10 лет произошло снижение количества крестьянских фермерских хозяйств на 40 %. В этих сорока процентах и те, кто не выдержал и уехал в город, и те, кто просто перестал быть официальным предпринимателем, немного снизив объемы производства, продолжает вести деятельность в статусе ЛПХ. Это тоже определенная тенденция. Вести легальный бизнес фермерам становится все сложнее, особенно если это реально малое хозяйство.

Государство «не видит» эти хозяйства. Поддержки нет, кредитов тоже, с рынками сбыта сложно, только проверки, отчетность и налоги. Минусы от ведения действительно мелкого предпринимательства перевешивают плюсы. Ежегодно из бизнеса уходит 20–30 тысяч КФХ. Те новые хозяйства, которые создаются, в том числе с государственной поддержкой, не перекрывают негативный тренд.

Вывод очевиден: помимо поддержки вновь начинающих стартапов необходимо предусмотреть меры, останавливающие выбытие из бизнеса уже существующих предпринимателей. Речь идет о деловом климате для «малышей». Это и доступность субсидий, и механизмы поддержки тех, кто попал в трудную финансовую ситуацию, и серьезная консалтинговая помощь, и организация выхода на рынки сбыта через кооперацию или интеграцию.

Это целая система работы с «малышами». Государство должно видеть в них ценность и потенциал, и транслировать свои послы через действенные инструменты поддержки. По данным ВСХП, из 115 тысяч осуществляющих свою деятельность КФХ, 44 % хозяйств имеют средний размер земельного участка 14 га. Они в первую очередь и находятся в зоне риска и нуждаются в опеке государства. Остановить процесс перехода в ЛПХ просто путем введения налога на профессиональный доход невозможно. Эта мера не стимулирует развитие, а наоборот его останавливает, активизируя негативные процессы.

Для того чтобы владельцы ЛПХ захотели перейти в предприниматели, а действующие предприниматели – в этом статусе остаться, нужна целая система мер и государственная стратегия развития малого бизнеса. Люди должны видеть, что государству их маленькая ферма нужна, видеть перспективу ее развития, поскольку она решает сразу несколько задач, в том числе сохраняя и поддерживая социальный контроль на сельской территории. Для них в первую очередь должны быть доступны субсидии, заемные ресурсы, информационно-консультационное сопровождение, упрощенный налог, должен быть определенный социальный лифт с дальнейшими возможностями развития хозяйства.

Что мы видим по факту? По итогам за 2018 год только 14 % зарегистрированных фермерских хозяйств сумели получить несвязанную поддержку на гектар (в 2019 году с учетом привязки несвязанной поддержки к использованию районированных семян с подтверждением апробации посевов этот процент будет значительно ниже); 1,2 % хозяйств – поддержку на литр молока, 3,3 % МФХ – льготные кредиты. Получается, что в группу тех, кто ничего не получил, с высокой вероятностью попали и предприниматели из группы риска («малыши»), и хозяйства, имеющие в среднем по 240 га. А таких насчитывается 41 %.

Что касается ЛПХ. Наиважнейшая задача стоит в развитии и «доращивании» личных подсобных хозяйств через ту же коо-

перацию и программы социального лифта. Важно мобилизовать энергию людей, создать для них стимулы для роста и развития. Это, по сути, филигранная работа с сельскими семьями. И она во многих регионах сегодня весьма эффективно ведется. Есть главы муниципальных районов и сельских поселений, которые вменили себе в качестве основной задачи развития территории работу с подворьями.

Результаты поражают. Так, в Усманском районе Липецкой области по итогам 2018 года доля ЛПХ, вовлеченных в кооперативную деятельность, достигла **73,2 %**. Объем продукции, закупленной у ЛПХ за год, увеличился **на 44 %**. **В районе действует сельскохозяйственный кооперативный мини-рынок, планируется к запуску кооперативный ОРЦ. Люди видят перспективу в жизни и в работе на селе даже не будучи предпринимателями. Наиболее активные участвуют в грантовых программах и оформляют хозяйства.**

Но до этого еще нужно созреть и дорасти. На мой взгляд, необходимо передавать существующий опыт эффективной работы с ЛПХ до всех глав муниципалитетов и глав сельских поселений, организовать своеобразную школу кадров для глав, работающих в сельских территориях. Гораздо важнее в первую очередь реализовать эту задачу, чтобы создать базу скооперированных ЛПХ и предпринимателей, так или иначе участвующих в пополнении бюджета страны.

2019 г.

Роль фермеров в пространственном развитии сельских территорий и социальном развитии села

Фермеры играют важнейшую деревнеобразующую роль. Являясь малыми предпринимателями, они интегрированы в село и прорастают в нем корнями: создают рабочие места, помогают жителям села и личным подворьям граждан, содержат общественные пастбища, ремонтируют школы и библиотеки, строят дороги, возводят храмы. Фермеры берут на себя значительную социальную нагрузку и становятся реальными партнерами государства по развитию сельских территорий.

Всероссийская сельхозперепись 2016 года показала: идет снижение и количества предприятий АПК и фермерских хозяйств – порядка 39 % в обоих секторах. Однако количество постоянных работающих снижается по-разному. У КФХ всего на 33 %, а в сельхозорганизациях – в 2,1 раза. Налицо высвобождение занятых.

Сельхозорганизации перестают сегодня быть центрами сельского развития. Эту функцию берет на себя фермер. К примеру, в Новониколаевском районе Волгоградской области в агрохолдинге работают 8 человек, а в трех фермерских хозяйствах, у которых земли в три раза меньше, – 42 местных жителя. Да только в рамках реализации грантовых программ с 2012 года фермерами было создано более 43 тыс. рабочих мест.

Проведенное ВИАПИ имени А.А. Никонова исследование также дало интересные факты. В сельских районах, где большая часть фермеров, ниже миграция из сел в города, и наоборот.

Однако глобальная проблема заключается в том, что при огромной роли и значимости количество фермеров из года в год продолжает уменьшаться. Выживают сильнейшие. Мелкие уходят из бизнеса в ЛПХ или прекращают свою деятельность совсем.

Сегодня в России 174,8 тысяч КФХ, значительно меньший процент из них ведет активную деятельность. Для сравнения – сельские территории Германии заселяют 300 тысяч фермерских хозяйств.

Для того чтобы стимулировать развитие данного сектора, привлекать и заинтересовывать молодежь, важны действия государства по двум базовым направлениям:

1. Создание условий для доходного бизнеса малых объемов.
2. Создание инфраструктуры и благоприятных условий для жизни.

Рассмотрим причины, тормозящие развитие предпринимательской активности.

Базовыми проблемами остаются недоступность земельных и заемных ресурсов, консультационной помощи, рынков сбыта, государственной поддержки.

Что касается земли – даже участники программ грантовой поддержки не могут увеличить свои земельные участки. Они проигрывают торги, а произошедшие изменения в законодательстве все равно предусматривают завуалированный конкурс.

До сих пор не решен вопрос строительства домов на землях сельхозназначения.

Что касается государственной поддержки – несвязанную поддержку на гектар получает 11,9 % фермеров, субсидии на литр молока – 1,3 % фермерских хозяйств.

Только 10,7 % фермеров имеют доступ к кредитам. А льготные в 2017 году получили порядка 2 % фермеров. Если посмотреть, как получают кредиты хозяйства с размером земельной площади до 100 га (а это, как правило, кредиты до 1 млн рублей), то, по данным МСХ РФ за первое полугодие 2018 года, это 1 % малоземельных хозяйств, 6 % – хозяйства от 100 до 300 га, которым, как правило, требуются кредитные ресурсы в размере от 1 до 3 млн рублей. Что касается сельскохозяйственных потребительских кооперативов, то в 2017 году банками выдано 6 кредитов, а в одной тюменской области сельскохозяйственными потребительские кредитные кооперативы выдали СПоКам 21 займ, за тот же период времени. К сожалению, по коммерческой ставке, поскольку субсидирование не распространяется на займы, полученные в СКПК.

Очевидно, что банкам неудобно работать с мелким сегментом, особенно на селе. Принимая во внимание тот факт, что в целом банковская филиальная сеть сокращается, особенно актуален вопрос развития институтов мелкого займа, в том числе сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов. Это мировая практика. В Европе малыми кредитами занимаются специализированные институты – кредитные кооперативы и товарищества.

Мы предлагаем включить СКПК в состав получателей льготных кредитов (в соответствии с постановлением Правительства РФ № 875 от 24 июля 2017 г.), для последующего предоставления займов КФХ, СПоК и другим малым формам хозяйствования на селе.

Также предлагаем распространить на СКПК субсидирование процентной ставки по выданным СКПК займам по аналогии с механизмом, действующим до изменения правил льготного кредитования.

Также считаем необходимым включить сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы в программу грантовой поддержки.

В настоящее время разрабатывается национальный проект «Малый и средний бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Он предусматривает наряду с другими и Федеральный проект «Система поддержки фермеров и развитие сельской кооперации».

Очень надеемся, что в него будут включены такие значимые направления, как расширение форматов программ грантовой поддержки начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм, сельскохозяйственных потребительских кооперативов; меры, стимулирующие сельских жителей объединяться в кооперативы, и меры по развитию институтов мелкого займа на селе.

Вернемся ко второму направлению – к условиям жизни на селе.

За последние 7 лет количество сельских поселений сократилось на 1482 единицы, районов на 45 единиц, численность населения сельского уменьшилась на 2,1 млн человек (а с учетом городского проживающего на сельских территориях населения – уменьшилась на 8,7 млн человек). Сельхозперепись 2016 года установила 2267 заброшенных подворий, в период от предыдущей переписи их количество увеличилось на 787 тысяч, или на 53 %.

На селе газифицировано 31,5 % домов, водопроводом обеспечено 36,5 % домов, доля дорог с твердым покрытием составляет 34 %. Радиус доступности детсадов – до 20 км, школы – 30,3 км, больницы – 85 км, ФАПов – 15 км.

Все это в совокупности снижает привлекательность жизни в сельской местности, в том числе для молодежи. Лично знаю несколько семейных пар, у которых решение о переезде в сельскую местность тормозится отсутствием квалифицированной и доступной медицинской помощи на селе.

Считаем необычайно важным вернуть статус Федеральной программы подпрограмме «Устойчивое развитие сельских территорий» с увеличением финансирования и включить устойчивое развитие села в состав приоритетных целей Госпрограммы развития сельского хозяйства.

Считаем необходимым во всех государственных программах предусмотреть выделение определенной доли средств на село пропорционально количеству жителей, проживающих в сельской местности, а это – 26 %.

Считаем, что планирование пространственного развития России должно включать себя планирование пространственного и социально-экономического развития сельских поселений и районов. Для каждого сельского поселения и муниципального района необходимо предусмотреть перспективные планы территориального и социально-экономического развития, и на основании данных территориальных планов сформировать планы пространственного развития территории страны в целом.

Необходимо перейти к новой социально-ориентированной модели развития села, основанной на развитии кластеров на базе крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов.

Важнейшими кластерными моделями здесь будут выступать следующие:

- интеграция опорных фермеров с личными подсобными хозяйствами;
- кооперация фермеров и ЛПХ;
- интеграция фермеров с более крупными компаниями на взаимовыгодных условиях или контрактное сельское хозяйство.

Примером эффективного и взаимовыгодного взаимодействия фермеров и более мощного интегратора является опыт АО «Белая дача» или холдинг А. Гротера. Здесь этапы непосредственно сельскохозяйственного производства передается фермерским хозяйствам, а интегратор берет на себя функцию логистики, хранения, переработки, сбыта. Для холдинга это отдача на аутсорсинг основных операций и экономия на издержках. А для фермера гарантированный рынок сбыта и сезонное авансирование.

Дополнительно мы предлагаем включить в критерии оценки глав субъектов РФ показатели, характеризующие развитие сельских территорий, включая развитие предпринимательской активности, количеству занятых и самозанятых граждан, количеству действующих кооперативов.

Надеемся, предложения, сформулированные в резолюции нашего круглого стола, найдут отражение в общей резолюции форума Совета Федерации ФС РФ «Социальное развитие села – основа территориального развития Российской Федерации».

2018 г.

Сельские территории: пробудить мотивацию, объединить усилия в реализации потенциала

Сегодня многое говорится о сельских территориях, имеющих потенциал развития. Однако потенциал так и может остаться нереализованной возможностью, если не прилагать серьезные усилия, пробуждающие мотивацию проживающих на данной территории людей.

Запустить механизм пробуждения и роста предпринимательской активности и кооперирования среди сельских жителей может системная программа действий, реализуемая на федеральном, региональном, муниципальном и поселенческом уровнях, а также предусматривающая объединение усилий профильных ведомств, финансовых институтов, общественных организаций.

Здесь недостаточно информирования о мерах государственной поддержки. На первое место выходит работа с сельскими семьями, умение их убедить, вдохновить, разъяснить, вместе с ними оценить выгоды и снизить «психологические риски» при оценке будущих трудностей при реализации планов экономического роста.

Конечно, процесс создания у сельского населения мотивации роста должен сопровождаться возможностью привлечения ресурсов и профессиональным консультированием. Если люди созрели к увеличению размеров подворья или уже к предпринимательской активности, они должны иметь возможность получить финансовую поддержку. В противном случае при сформированных намерениях они так и останутся нереализованными и наоборот – наличие господдержки при отсутствии мотивации никого не сдвинет с места.

Одна из наиболее распространенных установок на селе – «зачем тратить силы и средства, все равно ничего не получится». Пугает финансовый риск, отсрочка в получении дохода, неуверенность в рынке сбыта. Здесь мог бы сработать наглядный позитивный опыт, который можно распространять путем организации целевых встреч, через местную прессу, местное телевидение, интернет. На позитивный опыт люди должны в буквальном смысле «наткаться». Газеты, журналы, телевидение – обязательные инструменты убеждения.

А какие силы, структуры, люди сегодня могут участвовать в создании у сельских семей мотивации в предпринимательской активности? Для ведения этой работы тоже нужны стимулы.

Больше всего в сохранении сельских территорий, а отсюда и территориальной целостности, заинтересовано само государство, а значит, органы исполнительной власти всех уровней. Особую роль необходимо отвести муниципальным образованиям и сельским поселениям. Однако у глав не всегда есть осознание необходимости в такой работе, не всегда, прямо скажем, хватает сил и ресурсов серьезно двигаться в данном направлении. Их мотивацию тоже необходимо формировать. Это и соответствующие критерии оценки и программы обучения, обмена опытом для глав сельских поселений и муниципалитетов.

Проводниками мотивационной составляющей во многом могут стать и уже являются общественные организации – союзы и ассоциации, которые видят в выросших селянах потенциальных членов, способствующих укреплению таких организаций.

Мы можем говорить и о социально-ориентированных местных предпринимателях, однако определенные риски здесь, конечно, кроются – на каком-то этапе цель развития собственного бизнеса может перекрыть желание развивать менее успешных соседей.

Не последнюю роль в работе с сельскими жителями должны играть центры компетенции, которым в рамках национального проекта вменена задача создания системы поддержки фермерства и кооперации.

Включив мотивацию вышеуказанных групп на работу с сельским населением, можно получить значительное увеличение числа фермеров и кооперативов. А главное – важно обеспечить их совместное плодотворное взаимодействие, направленное на общую цель. Примеры такой сбалансированной региональной работы есть. Другое дело, что об этом немногие знают – сегодня работа по трансляции позитивного опыта не налажена.

Корни «бесперспективности» как базовой оценки проживания в сельской местности идут от произошедшей с начала 90-х годов смены структуры сельского хозяйства, что привело к потере сельскими жителями рабочих мест в сельхозорганизациях. Пришедшие же на смену крупные внешние инвесторы, не восполнили былых объемов производства и не смогли сформировать доходную среду вокруг новых структур. С одной стороны, они не нуждались в местной рабочей силе, имеющей собственное подворное хозяйство, с другой – были не готовы расплачиваться кормами за взятые в аренду земельные паи, из-за чего местным жителям стало нечем кормить подворный скот.

И тут уж либо уезжать, что, собственно, происходило и происходит, либо находить другие способы доходной занятости. С последним, как известно, гораздо сложнее. Существующая инерция во многом не позволяет самостоятельно встать на путь развития. А при сведении концов с концами переезд в город видится спасением, если не для себя, то для детей выбор точно определен.

И если мы хотим сохранить на селе жизнь, то самая важная задача – это «введение» семей, проживающих в сельской местности в «поле перспективы». Это одновременно огромный труд, возможный только в рамках объединения усилий всех заинтересованных сторон.

В этот пласт организационно-агитационной работы должны погрузиться и администрация поселения, и местные активисты, и авторитетные граждане любого направления деятельности, и сельские старосты, и местные инициативные группы, и представленные на территории общественные организации (союзы, ассоциации).

В настоящее время существуют отдельные сельские поселения, муниципальные районы, субъекты Федерации, в которых осознанно сформировано намерение работать с сельским населением, помогая последним формировать посильные планы развития и поэтапный рост. Ступени для каждого свои. Для кого-то это переход от одной коровы к трем, для кого-то – от пяти к десяти и т.д. Вот уже доросли до начинающего фермера или агростартапа. Кто-то так и остался в рамках подворного хозяйства, но вошел со своими пятью коровами в кооператив. И это отличный результат.

Наличие региональных субсидий для таких «подростающих» семей, имеющих ЛПХ, – на коров, корма, мини-ферму, молоко – конечно, залог роста активности. В Ульяновской области есть специальные меры поддержки, когда кооперативы выигрывают региональные гранты на строительство мини-ферм и создают так называемые «школки», когда семья, работая на кооперативной мини-ферме на 8 голов, на каком-то этапе принимает для себя решение зарегистрироваться предпринимателем и подать заявку на грант «Агростартап» или «Начинающий фермер» и уже выйти на собственную ферму с другим поголовьем. При желании видна и дальнейшая перспектива – семейная животноводческая ферма. А «школка» уже растит следующих. Это замечательная идея.

Необходимость разъяснительно-мотивирующей работы очевидна при реализации такой меры поддержки, как агростартап с грантом на паевую взнос в кооператив. Мера поддержки ре-

волюционна и значима. Соединены две возможности получить поддержку на начало собственного дела и на внесение взноса в неделимый фонд кооператива, и, если собрались пять фермеров, кооператив получает ресурсы в размере пяти миллионов рублей, на которые уже можно купить транспорт, малую технику и решать задачи развития услуг для своих членов.

По сути, эта мера изначально предусматривает создание мини-кластера в случае, если стартапы связаны одним направлением деятельности и расположены в доступном для кооперирования ракурсе. Но для того чтобы создать кластер, кто-то должен взять на себя работу с потенциальными его участниками. И по всей видимости, эту работу не смогут самостоятельно осуществлять центры компетенции, поскольку они не расположены в непосредственной близости от точки роста.

Работа по стимулированию создания мини-кластеров должна вестись на уровне глав поселений и районов, которые в свою очередь должны опираться на организации фермерского самоуправления и другие локализованные общественные организации. И на первом месте в любом случае стоит работа с сельскими жителями, разбуженная мотивация населения, которая приведет и к освоению мер поддержки, и к готовности работать сообща, кооперируясь и объединяя собственные ресурсы.

Активисты, работающие с сельскими семьями, это своего рода маяки, за которыми могут идти. Их задача – собрать, зажечь, вовлечь, разъяснить. А уже потом включается задача грамотного консалтинга, планирования бизнеса, подготовки документов на господдержку и т.д.

Для реализации планов развития сельских семей нужен, как уже было сказано, системный подход. На уровне региона должен быть региональный закон о развитии личных подсобных хозяйств, фермерства и кооперации, гарантирующий строку на соответствующую поддержку из регионального бюджета. Это наличие региональных, муниципальных и поселенческих программ развития. Это региональный приоритетный проект развития малых форм хозяйствования, увязывающий и координирующий деятельность всех финансовых институтов. Это средства, гарантированно выделяемые на программы развития.

Рост предпринимательской активности на селе в обязательном порядке должен сопровождаться облегченным доступом к земельным ресурсам. Неиспользуемые земли при изъятии должны передаваться малым фермерам без торгов, об этом неоднократно речь шла на фермерских съездах.

Важна, и мы об этом уже не раз говорили, поддержка в виде создания типовых проектов малой мощности различной направленности, которыми могут воспользоваться начинающие предприниматели, не тратя время и средств на разработку проектно-сметной документации. Это также сняло бы определенные барьеры и способствовало росту мотивации стартапов.

Никуда не уйти от доступности кредитных ресурсов для маленьких и начинающих хозяйств и кооперативов. Инвестиционные и краткосрочные кредиты необходимы, а получить их тем, кто только встает на путь предпринимательства, практически невозможно. Понятно, что нет кредитной истории, залогов, оборотов, но значительные риски могли бы снять гарантийные фонды. Сегодня они мало работают с микро-АПК и требуют практически такие же залогов, как и коммерческие банки.

Параллельно с вышеперечисленным важно отметить необходимость создания условий для выхода на рынки сбыта. Речь идет о постоянно действующих ярмарках для фермеров и кооперативов, об обеспечении приоритетности при заключении контрактов на поставку продукции в региональные социальные учреждения, о выделении земли под нестационарные торговые объекты, о доступности мест на розничных рынках – то, что непосредственно связано с возможностями региона.

Сформированное высокомотивированное сельское общество – это огромная ценность. Создавая у людей, проживающих на селе, мотивацию развития, необходимо максимально снимать барьеры, которые возникают на пути у начинающего предпринимателя, а также обеспечивать благоприятные условия для устойчивости бизнеса, дабы не сработала мотивация на сворачивание с выбранного пути либо в сторону ухода обратно в ЛПХ, либо в сторону переезда в город.

И, конечно, сегодня борьбу на селе нужно вести за учеников сельских школ. В старших классах должна быть специальная школа роста для развития предпринимательской активности молодежи. Это и умение работать на технике, и знание экономики сельского хозяйства, и общение с органами власти различного уровня. Это знакомство с интересным опытом близлежащих районов и регионов, совместная подготовка планов развития – все это в совокупности будет закладывать в учащихся осознание себя как личности, которая может в условиях жизни на селе реализовать собственный человеческий потенциал на стезе предпринимателя, готового к кооперации.

Всемирный банк: проблему молока в России могут решить малые хозяйства

В рамках 29-го съезда АККОР прошло заседание секции «Потенциал развития животноводства в семейных фермерских хозяйствах» под модераторством вице-президента АККОР, председателя АПР Ольги Башмачниковой и директора департамента животноводства Минсельхоза РФ Харона Амерханова.

В России растёт количество малых ферм

Аудитория бурлила и кипела. И немудрено – у более чем 100 участников накопилось немало вопросов по развитию одной из самых тяжелых подотраслей АПК. Это и цены на рынке молока, и незащищенность производителей живого молока от конкуренции с продукцией из сухого молока и фальсификатом. Это и общие проблемы: снижение доходности из-за роста цен на ресурсы, недоступность кредитов. Практически каждый выступающий отмечал необходимость предоставления огромного пакета документов для получения кредита, длительные сроки рассмотрения заявок в отличие от потребительского кредита – получается, ЛПХ взять небольшой займ легче, чем производителю. Звучали предложения увеличить средства на программы грантовой поддержки.

Говорили о необходимости развивать программы социального лифта в регионах, вытягивая подворные хозяйства в начинающего фермера, а также повышать продуктивность сельскохозяйственных животных.

Сегодня фермерские хозяйства являются эффективным хозяйствующим субъектом в молочном и мясном животноводстве. И государство может делать на них ставку. Об этом говорит 20-летний тренд прироста поголовья в данном секторе.

Об этом говорит уникальный доклад Всемирного банка «Меры государственной политики России для обеспечения конкурентоспособности агропродовольственного сектора и привлечения инвестиций» (2017 год), характеризующие развитие молочного животноводства в России». Эксперты ВБ отмечают: «В России растёт количество малых ферм от 10 голов коров, которые имеют хорошую перспективу роста». Для роста семейных ферм есть значительный потенциал – это товарные ЛПХ, которые через региональные программы социального лифта, а затем и федеральные готовы стать начинающими и семейными фермами. Сегодня рост таких хозяйств ограничивается возможностями региональных и федеральных мер поддержки. 21 % ЛПХ (18,7 млн) имеют поголовье более 5 голов КРС, и на них приходится 57 % общего поголовья.

Кроме того, мы смело можем говорить о городских предпринимателях, готовых сменить образ жизни на сельский и войти в фермерский бизнес.

«Созданные мегакомплексы не увеличивают долю в производстве молока – постепенно она будет снижаться. Рост объемов производства молока обеспечивается хозяйствами с малым поголовьем» (из доклада). И действительно, за 10 последних лет прирост поголовья в КФХ сопоставим с его потерей в сельхозорганизациях: плюс 710 тысяч голов и минус 718 тысяч соответственно.

Данные Росстата за 2017 год демонстрируют такой же устойчивый тренд в фермерском секторе, как и данные сельскохозяйственной переписи. Так, по сравнению с предыдущим годом в КФХ по производству скота и мяса на убой +4,8 %, по валовому надою молока +7,9 %, по поголовью КРС +4,5 %, по поголовью коров +3,7 %.

В этой связи интересны данные, зафиксированные в Ульяновской области: в доле товарного молока мегафермы занимают 20 % так же, как и семейные фермы – 20 %, кооперированные ЛПХ – 20 % и остальные сельхозорганизации – 40 %. Поскольку в Ульяновской области большое внимание уделяется кооперированию личных подсобных хозяйств и организации у них сбора молока, это подворное молоко стало товарным и составило немалый объем, равный объему производства в семейных фермах и мегафермах. Взятый срез данных отдельного региона показывает, что при определенной политике и мерах регулирования возможно такое соотношение, а главное не само соотношение, а факт значимости объемов в производстве молока как семейных ферм, так и личных подсобных хозяйств.

На мегафермах зорьки чаще болеют

«Молочное животноводство в России характеризуется высоким процентом выбраковки коров и низким репродуктивным периодом. Основная причина – высокая концентрация поголовья. Для большого поголовья невозможно обеспечить достаточный уровень зеленого корма, что приводит к заболеванию коров, снижению репродуктивного периода и выбраковке», – отмечают эксперты Всемирного банка.

Данное обоснование, являясь объективным, доказывает очевидную истину: в молочном животноводстве очень крупные фермы испытывают серьезные проблемы со здоровьем буренок и вынуждены часто заменять поголовье, что ведет к высоким и необоснованным инвестиционным издержкам.

«Отрасли животноводства характеризуются слишком высокими инвестиционными издержками, которые превышают показатели ферм за рубежом минимум в 2 раза, что неэффективно с экономической точки. Идеальный уровень капитальных затрат, обеспечивающий эффективность капвложений, – 1800–2500 долларов на корову» (113–157 тысяч рублей).

Добавим, именно малые фермы имеют возможность и не имеют желания завышать капитальные затраты. Поэтому они экономически окупаемы и рентабельны.

Однако следующий вывод Всемирного банка весьма неутешительный и тоже объективный: «Небольшие молочные фермы при увеличении их количества не демонстрируют высокой продуктивности и технической модернизации, что свидетельствует об отсутствии доступа небольших хозяйств к новым технологиям, инвестициям и потенциальным трудностям получения доступа к более качественному генетическому материалу».

А как у немецких фермеров?

Недавно делегация АККОР в рамках взаимодействия с Немецким крестьянским союзом посетила землю Гессен и побывала на крупной семейной ферме Карла и Михаэля Дерр – лучшего фермера 2016 года. На ферме содержится 310 дойных коров. Хозяйство начинало деятельность в 1970 году с 25 коров с продуктивностью 3500 л на корову в год и пришло к 2015 году к 310 коровам дойного стада с продуктивностью 10 900 л на корову. В фермерской династии благодаря правильной политике государства не только увеличилось поголовье и повысилась продуктивность животных, но и накопился бесценный опыт управления молочной фермой.

Какие же возможности обеспечило хозяйству Дерр государство: фермер получил кредит на 50 лет под 1 % – 300 тысяч евро; государство предоставило значительную субсидию на инвестиционные издержки и гарантированно пролонгировало договор аренды земли, который заключается на 10 лет; ежегодно хозяйство получает господдержку в размере 300 евро на га; государство выкупает произведенную в хозяйстве электроэнергию по 36 центов за кВт (25 рублей); банк предоставил хозяйству кредит на текущие цели под 3 % на 20 лет; 100 % молока фермер реализует через сельскохозяйственный кооператив, имеющий собственную переработку и не зависящий сильно от конъюнктуры рыночных цен на сырое молоко; фермер пользуется услугами профессиональных консультантов из многоуровневой системы консультирования фермеров, созданной в Германии; улучшение генетики животных

осуществляется в хозяйстве за счет искусственного осеменения, которое при умелом подходе дает качественный рост.

У нас, к сожалению, не решен ни один из вышеуказанных пунктов, кроме программы грантовой поддержки, в которой могут участвовать несколько хозяйств в регионе из-за отсутствия достаточного количества средств, которые из Единой субсидии направляются на данную цель.

Кредиты недоступны для большинства участников рынка (менее 2 % КФХ получают льготные кредиты и менее 10 % под коммерческую ставку, господдержка минимальна и достается малому количеству хозяйств (по России 11 % КФХ получают несвязанную поддержку на гектар и в доле средств, выделяемых на литр молока, – только 5,6 % на фермеров). Землю отнимают или выставляют на торги, консультационных служб, работающих на фермера или подсобное хозяйство, нет, искусственное осеменение не развито широко. Кооперация находится в начале пути и также испытывает проблемы с доступом к инвестиционным ресурсам и рынкам сбыта.

Понятно, что опыт приведен из страны, имеющей территорию одного российского региона, но даже на этой территории работает 300 тысяч фермеров, в то время как в России работающих КФХ, согласно данным ВСХП Росстата, – 105 тысяч, или почти в 3 раза меньше.

И тем не менее фермеры дают рост объемов молока не благодаря, а вопреки. Они не могут похвастаться продуктивностью, однако при минимизации инвестиционных издержек и обеспечении ухода при малом поголовье могут оставаться рентабельными. Незащищенность рынка нанесла серьезный удар по хозяйствам, сдающим молоко на молокоперерабатывающие заводы. Однако тем подворьям и фермерам, которые имеют кооперативную переработку или розлив молока, удается получать приличную прибыль.

Выводы экспертов Всемирного банка:

- Задача увеличения объемов производимого молока в стране может быть эффективно решена за счет более мелких хозяйств. С этой целью им должно быть уделено основное внимание при определении приоритетов государственной поддержки.
- Меры государственной политики малых и средних ферм должны быть направлены на повышение показателей продуктивности и доходности, обеспечение доступа к рынкам сбыта и инвестициям.

- Меры государственной поддержки должны заключаться в распространении инноваций и технологий, доведение их и до малых предприятий.
- Важно усилить механизм интеграции производителей сельскохозяйственной продукции с цепочками создания добавочной стоимости. Через кооперацию в молочном и интеграцию в мясном скотоводстве:
 - государство должно инвестировать значительные средства в общественные блага путем создания консультационных служб в сельских районах, поддержки образовательной системы, ветеринарной деятельности и охраны здоровья животных;
 - долгосрочный рост эффективности может быть достигнут за счет обучения фермеров, развития образовательных программ, а также повышения квалификации сельских работников;
 - необходимо обеспечить поддержку человеческого капитала на сельских территориях. Будущее аграрной политики должно строиться на создании условий, благоприятных для жизни, и разработки мер поддержки программ обучения и профессиональной подготовки.

Анализируя выступления участников круглого стола, хочу отметить, что потенциал малого сектора может обеспечить серьезный рост производства, но: при доступности технологий, долгосрочных и краткосрочных заемных ресурсов; развитии кооперации и интеграции; доступности и значимой величине господдержки на литр, голову, гектар; доступности рынков сбыта, цены; при кооперации с переработкой, при условии прямых продажах, уходе от посредников в торговых магазинах и центрах.

Важное значение имеют: государственное регулирование ценообразования, защита рынков от суррогатов и некачественной продукции; обеспечение доступа к технологиям через консультационные центры на районном уровне; обеспечение обслуживания документооборота, бизнес-планов, бухгалтерии, оформление кредитов и документов на государственную поддержку – одно окно для фермера и ЛПХ на уровне района; возможность получения недорогого ветеринарного обслуживания; обеспечение доступности генетического материала по улучшению поголовья; развитие с обучением искусственному осеменению от высокопородных быков.

Предложения в резолюцию секции:

- Необходимо введение механизма гарантированных минимальных цен на отдельные виды сельхозпродукции для снижения ценовых колебаний и повышения устойчивости доходов сельхозтоваропроизводителей.
- Выйти с предложением в Государственную Думу РФ рассмотреть возможность:
 - внесения изменений в технический регламент о безопасности молока и молочной продукции в части маркировки молочной продукции, исключив возможность переработчикам вводить в заблуждение потребителя, продавая ему под видом натурального молока различные молочные продукты, маскируя их под видом нормализованного молока и других непонятных для потребителя формулировок. Четко определить, что под маркировкой «Молоко» можно использовать только цельное молоко, отрегулировав его жирность обезжиренным молоком;
 - принять государственные меры по регулированию цен и тарифов для сельскохозяйственных товаропроизводителей на ГСМ, электроэнергию и газ, чтобы их рост не превышал годового уровня инфляции. За 15 лет (с 2001 по 2016 годы) стоимость энергоносителей увеличилась в 7 раз, стоимость молока в 2,5 раза, при этом стоимость пшеницы не изменилась;
 - включить крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальных предпринимателей, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями, и сельскохозяйственные потребительские животноводческие кооперативы в Перечень категорий потребителей, которые приравнены к населению и которым электрическая энергия (мощность) поставляется по регулируемым ценам (тарифам), утвержденный постановлением Правительства РФ от 29.12.2011 г. № 1178;
 - финансовая поддержка и льготное кредитование перерабатывающих предприятий должно осуществляться только при условии закупки сырья у фермеров и кооперативов в доле, производимой данным сектором в регионе, чтобы исключить использование льготных кредитов на закупку сухого молока;

- обеспечить доступность кредитных ресурсов. Снизить для малых хозяйств требования к документам на уровне ЦБ РФ, активнее использовать институт гарантий Корпорации МСП;
- выделить грантовые программы МФХ из единой субсидии икратно увеличить объем выделяемых на эти цели средств.

2018 г.

Перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения

29 сентября Росстат РФ на базе Всероссийского научно-исследовательского института животноводства имени академика Л.К. Эрнста в преддверии Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года провел круглый стол «Перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения».

Заместитель директора ВНИИЖ по научной работе академик РАН Николай Стрекозов отметил значимость создания государственной программы кормопроизводства, необходимости разделения молочного и мясного скота в статистическом учете, выращивании молодняка в хозяйствах населения в качестве ремонтного скота для крупных ферм.

Академик подчеркнул: «Частный сектор – сектор личных подсобных хозяйств существует, и это образ жизни и безопасность нашего государства. Сельские поселения должны вести учет скота в частных хозяйствах (ЛПХ). Это и есть показатель развитости деревни. Весьма негативными являются условия, в которых частник не может держать свинью в радиусе 5 км от свиноводческих ферм».

Ученый посетовал на то, что новейшие научные разработки сегодня трудно внедрить, никто этим вопросом всерьез не занимается. Да и молодежь в институте хоть и работает, но ее немного – 17 аспирантов, а не 50, как ранее. При этом бюджетных мест только 4.

Представители лаборатории микробиологии института сообщили о том, что 40 % коров в стране заражено стафилококком, устойчивым даже к самым современным антибиотикам. Выход ученые видят один – поднимать иммунитет коров, в том числе за счет уменьшения скученности животных. Уничтожая стафилококк в ходе пастеризации, невозможно избавиться от продуктов его распада, которые негативно влияют на здоровье.

Невозможно переоценить важность сплошной Всероссийской сельскохозяйственной переписи населения (ВСХПН), поскольку полученные данные позволят увидеть реальную структуру сельского хозяйства, понять, какие изменения в ней произошли, и, соответственно, разработать и применить меры государственного регулирования, которые затормозят нежелательные процессы, перестроить рельсы экономики, стимулировать развитие наиболее эффективных ее секторов, предпринять меры по сохранению и развитию сельских территорий.

Сегодня перед страной стоят две глобальные задачи – продовольственная безопасность и сохранение сельских территорий. В сфере животноводства ВСХПН может показать, каково реальное поголовье скота и птицы, содержащихся в личных подсобных хозяйствах, крестьянских фермерских хозяйствах, а также объемы их производства.

Очень важно, что статистика выделяет сегодня малые сельхозорганизации, а также микропредприятия. Это позволяет проследить тенденции в динамике поголовья и объемов производства в разрезе размеров хозяйств. Например, в 2014 году крупные и средние сельхозорганизации уменьшили поголовье КРС на 300 000 голов, в том числе на 100 000 голов коров, в то время как малые сельхозорганизации увеличили поголовье на 14 000 голов, а темп роста составил 7 %.

Если посмотреть динамику с 2002 года, то поголовье КРС в СХО снизилось в абсолютных цифрах с 15 до 8,5 млн голов (-43 %), а по коровам с 5,6 до 3,4 млн голов (-39 %). За этот же период КФХ нарастили поголовье КРС с 709 тысяч до 2,1 млн голов – в 3 раза, а коров с 316 тысяч до 1 054 000 голов – в 3,3 раза.

Увеличили фермеры и поголовье овец за этот же период с 2002 года – с 1,8 до 8,6 млн голов – в 4,7 раз. Поголовье птицы увеличилось с 2,5 до 8,2 млн голов – в 3,3 раза.

Что касается современных непростых экономических условий, то крестьянские фермерские хозяйства показали увеличение поголовья КРС и коров как по году (+52 000 и +14 000 голов соответственно), так и за полугодие – поголовье КРС у фермеров увеличилось на 268 000 голов и коров на 64 000 голов.

Если доля овец в КФХ составляет около 50 % от общего стада овец, то в КРС – это 10 %. Однако при существующих тенденциях и задачах, стоящих перед государством, важно учитывать динамику роста и расширять эффективный сектор. Тогда у нас будет не только «массовое производство», но и «производство массами», т.е. большое количество малых производителей и ферм может дать более значительный суммарный эффект, чем просто масштабный бизнес.

При этом вопрос интеграции малых ферм в систему производства будет стоять на первом месте, и это можно сделать параллельно двумя способами – через развитие цивилизованной контрактной системы сельского хозяйства и через развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Что значит «цивилизованный»? Это значит, что бизнес должен предлагать малому производителю «хорошую цену», а этого

можно добиться созданием альтернативной возможности продать продукцию с поля или фермы либо интегратору, либо кооперативу, либо по другим каналам сбыта.

Если бы государство стимулировало перерабатывающие компании закупать у малого бизнеса продукцию, например, имелись бы преференции на господдержку (если в структуре закупок малые закупки составляют 50 %), то бизнес был бы вынужден договариваться, и не просто договариваться – либо самим создавать инфраструктуру сбора продукции, либо работать с существующими кооперативами. Сейчас чем ниже закупка, тем лучше, а альтернативы зачастую нет. Наоборот, появляются посредники, которые, занижая закупочную цену для сельхозпроизводителей, находят для себя неплохой заработок.

Что касается хозяйств населения или личных подсобных хозяйств, данные по которым будут уточнены в ходе ВСПН, они также показывают отрицательную динамику, хотя и менее критическую, чем СХО. Однако именно ЛПХ сигнализируют о жизнеспособности деревни, ведь это сельское население, которое держит скот. Другое дело, что этот сектор нужно интегрировать в существующие производственно-сбытовые системы.

Здесь важны и меры, стимулирующие переход ЛПХ в КФХ, и организация личных подсобных хозяйств в кооперативы на базе опорных фермеров, имеющих землю и возможности по заготовке кормов. Положительных примеров достаточно много, но они пока не имеют массового характера. Интересны цифры: в ходе реализации приоритетного национального проекта, когда подсобными хозяйствами занимались, организовывались кооперативы, отлаживалась система кредитования, в этот период ЛПХ перестали снижать поголовье, а КФХ увеличили его значительно. Здесь требуется стимулирующая рука государства на более длительный период, чем 3 года.

Всероссийская сельскохозяйственная перепись населения позволит получить данные о состоянии личных подсобных хозяйств, но уже сегодня нужно предпринимать шаги для управления процессом обезлюдения деревень, например, представляя субсидии на литр молока личным подсобным хозяйствам, реализующим свое молоко через сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Немецкий доктор Эрнст Шумахер назвал одну из своих книг «Малое – прекрасно», ибо оно позволяет человеку на селе вести гармоничный образ жизни, обеспечивать сельскому населению

занятость и приемлемый доход, снижать уровень заболеваемости животных, производить полезную, экологически чистую продукцию, бережно относиться к своей земле. Руководствуясь этими принципами, Германия имеет на своей территории 300 000 семейных фермерских хозяйств, в то время как в России их насчитывается 216 тысяч.

Я согласна с модератором круглого стола, директором института региональных проблем Д. Журавлевым, который, подводя итоги мероприятия, заявил: «Сплошная Всероссийская сельскохозяйственная перепись даст серьезный материал, позволяющий скорректировать аграрную политику государства».

2016 г.

Генассамблея ВФО в Москве: фермеры сохраняют природу, берегут землю и производят здоровую еду

«Крестьянские ведомости» уже сообщали о работе VII Генеральной ассамблеи Всемирной фермерской организации (ВФО), которая впервые прошла в Москве. Сегодня вице-президент АККОР, председатель АПР Ольга БАШМАЧНИКОВА рассказывает о позиции участников Генассамблеи по актуальной теме – устойчивому сельскому хозяйству.

Панельные дискуссии третьего дня работы Ассамблеи стали работающими площадками для ведущих экспертов в области сельского хозяйства и представителей фермерского сообщества из 55 стран мира. Участники подчеркивали: от изменения климата может пострадать большое количество фермерских хозяйств, поэтому определенные риски должно брать на себя государство. Устойчивое сельское хозяйство – это, в первую очередь, обеспечение доходности. Главнейшая роль в снижении рисков отводится науке, которая должна работать на адаптацию к изменениям климата.

Сегодня в малых хозяйствах применение новых технологий буксует. Фермеры недостаточно информированы, не имеют доступа к кредитам для внедрения инновационных решений.

Главный научный сотрудник Интернационального биоуниверситета в Риме Девра Джарвис предложила создать специальный фонд для фермерских хозяйств, которые хотели бы использовать новые технологии. До политиков важно донести необходимость выделения средств на программы инноваций для фермеров.

Владимир Михеев, специалист по коммуникациям Бюро ФАО по связи с Российской Федерацией, отметил – вопрос продовольствия в условиях исчерпанности ресурсов могут решить интенсивное наукоемкое производство, новые технологии. Согласно докладу ООН о мировой демографической ситуации и перспективах ее изменениям в 2030 году в мире будет насчитываться 8,6 млрд человек. Это население нужно кормить, и задача – увеличить объемы продовольствия в два раза. Цифровизация экономики сельского хозяйства – реалии сегодняшнего и завтрашнего дня, однако важно, чтобы она не выкинула фермеров из жизни. Инновации – ключ эффективного и интенсивного сельского хозяйства и возможность накормить планету. И они должны стать доступны малым фермерским хозяйствам. Партнерство правительства, науки и частного сектора – все это должно сформировать национальную стратегию обучения и доведения технологий до фермеров, включая доступность знаний и заемных ресурсов.

Президент Канадской ассоциации фермеров Рон Боннет также видит проблему в донесении знаний и технологий до фермеров – не хватает инфраструктуры, информации, как эффективно использовать удобрения и семена. Это должны брать на себя компании, производящие удобрения и семена для рынка.

Йоахим Руквид, президент Немецкого крестьянского союза, отметил важность образования и стажировки в хозяйствах в развитых странах. Обучение должно быть непрерывным. Нужно использовать все возможности, которые предоставляет наука. Доступность знаний и образования для всех фермеров должна финансироваться.

Эксперты отмечали необходимость государственной поддержки программ обучения. Приводился пример Китая, в котором 39 научных центров транслируют информацию и технологии фермерам. На Филиппинах сильна экспертная консалтинговая поддержка фермерских хозяйств – в итоге у них вдвое выросла урожайность. Программа обучения и консультирования хозяйств была поддержана государством.

Начальник отдела развития партнерств UNISDR Ирина Зодрова подчеркнула: «Не увеличить производство, если не страховать риски. Арабская весна связана, в том числе, с ростом цен на хлеб». Много социально-экономических рисков не только природно-климатического характера, но и других, снижающих доходность. Чем меньше хозяйство, тем, считается, больше рисков.

Страхование – способ реагирования на риски. Во многих странах риски не прогнозируемые и не страхуемые. Национальные стратегии развития должны вырабатываться на анализе рисков, а в управление рисками должно инвестировать государство и обеспечивать гарантируемость страховых выплат.

Важнейшей задачей является повышение значимости отрасли сельского хозяйства, выработка национальных стратегий развития с учетом позиции фермерских организаций.

Марк Уэйт, представитель Национального союза фермеров США, отметил: «Доступ к технологиям и GPS – сегодня больше, чем мы можем использовать, важно понять, как использовать технологии, через какие инструменты. Но именно они и дадут стабильный доход в будущем».

В основе стабильного сельского хозяйства лежат семейные фермы, важно, чтобы земля передавалась по наследству, тогда о земле будет забота со стороны фермера, тогда используемые технологии будут разумными.

Отмечу: в США стабильность сельского хозяйства обеспечивается страхованием дохода фермеров или выручки от реализации продукции из расчета средних показателей за 5 лет. Об этом рассказал президент Фарм Бюро Айовы Крейг Хил, принимавший участие в Генеральной Ассамблее. Наиболее эффективным является страхование через фермерские кооперативы.

Хироюки Киношита, специальный советник Ja Zenchu, Япония, поддержала: «Малые фермы производят здоровую продукцию, которая нам нужна, но бизнес нужно страховать. У нас была создана организация по паевому страхованию при фермерском кооперативе. Члены организации выплачивают премии, из которых создается общий резервный фонд. Если у фермера случился риск, идет выплата из данного фонда.

Преимущество системы в том, что ее контролирует кооператив. Организация паевого страхования должна подчиняться интересам фермеров. Члены кооператива сами выбирают контролера и аудиторов. Если происходит бедствие, то оценивается ущерб и погашения идут из резервного фонда. Совместная оценка ущерба может привести к сокращению суммы платы за страховку на 50 %. Фермер не должен нести риск и расходы, связанные с природными рисками. Создание таких фондов в рамках паевых организаций по страхованию должно приносить выгоду всем участникам цепочки ценообразования».

Роберто Монкальво, президент ассоциации итальянских фермеров Coldiretti, рассказал, что в Италии 160 тыс. сельхозпроизводителей страхуют на 7 млрд евро, однако страховые выплаты не превышают 500 млн евро. В Европе вокруг страховых компаний создана бюрократическая система. Существует две возможности консорциумов: коммерческие договоры страховых компаний с кооперативом фермеров или страховой брокер устраивает тендер среди страховых компаний. Управление страхованием и рисками должно быть в партнерстве министерства, страховой компании и союза фермеров. Государство компенсирует 35 % стоимости страхования, это вид государственной поддержки.

Ханнелоре Берландт, генеральный директор Agricord, Брюссель, отметила, что небольшим хозяйствам не выжить, если не организована работа в кооперативах и не обеспечен доступ к рынкам сбыта. Для фермеров должна вестись работа с фондами развития. Сельское хозяйство должно быть приоритетом у всех фондов развития. Рост городов должен обеспечивать рост сельской местности. Важно налаживать микрокредитование для фермеров. Надо разнообразить структуру урожая – для сни-

жения рисков. Достижения науки должны быстрее доходить до фермеров – развивающиеся страны ждут помощи.

Расходы по снижению рисков в сельском хозяйстве должно нести государство. В этой связи важно, чтобы на аграрный бюджет выделялся определенный процент ВВП.

В ходе дискуссии эксперты пришли к выводу – важнейшим приоритетом агрополитики должна стать поддержка малых производителей, малых фермеров, эти вопросы должны обсуждаться на уровне ООН.

В заключение хочется отметить, что на Генеральной ассамблее ВФО в Москве была признана высочайшая роль семейных фермерских хозяйств в сохранении экологии планеты, обеспечении населения здоровой едой, заботливом отношении к земельным ресурсам. В этой связи важнейшей задачей международного уровня является повышение устойчивости фермерских хозяйств, содействие в получении ими стабильного дохода в условиях изменения климата, что возможно за счет внедрения новых технологий, обучения, страхования рисков, обеспечения доступа к рынку капитала. И государство должно здесь играть важнейшую роль, координируя деятельность всех институтов и беря на себя финансовые обязательства, – все это повысит устойчивость фермерских хозяйств как в рамках конкретной страны, так и в мире в целом.

28–31 мая 2018 г.

О совершенствовании механизмов государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации

Недавно, выступая на съезде «Единой России», В.В. Путин сказал: «Перед нами – масштабные задачи: мы должны построить инновационную экономику, укрепить демократические институты. Но если мы действительно хотим добиться успеха, в центре нашего внимания должен быть человек! Российские семьи должны чувствовать позитивные перемены в своей жизни – в этом главный смысл и цель всей нашей работы, и только тогда мы сможем рассчитывать на поддержку людей».

Считаем, что данное высказывание – это прежде всего посыл на развитие малого бизнеса и формирование среднего класса.

В АПК роль и значение малого бизнеса высоки как нигде в связи с необходимостью диверсификации производственных рисков, производства экологически чистой продукции, а также решении задачи по остановке депопуляции сельских территорий.

Однако сегодня в сельском хозяйстве 92 % прибыли приходится лишь на 18 % сельхозорганизаций, и эта прибыль получена в том числе благодаря беспрецедентным мерам государственной поддержки. Фактически приоритеты государственной поддержки не служат задаче создания прибыли для большого количества российских семей, проживающих в сельской местности.

В материалах доклада Всемирного банка «Меры государственной политики России для обеспечения конкурентоспособности агропродовольственного сектора и привлечения инвестиций» приводятся следующие аналитические выводы.

1. В России только отдельные хозяйства имеют высокие показатели производительности труда – те, кто имеет доступ к средствам поддержки, дешевым кредитам и высоким технологиям сельскохозяйственных услуг.
2. Отличительной чертой государственной поддержки в России является тот факт, что государственные субсидии в большей степени направлены на создание благоприятных условий для небольшого количества предприятий частного бизнеса в ущерб созданию так называемых общественных благ или возможностей развития для большого количества субъектов деятельности. И в этом кардинальное отличие России от других стран.

Действительно, если только 2,7 % фермеров получают льготные кредиты, невозможно говорить о доступности инвестиций

в технологии – доступ к капиталу у основной категории малых производителей отсутствует. Они не доходят до банков, и эта проблема носит системный характер, связана с регулированием банковской деятельности со стороны Центрального банка, а также отсутствием у коммерческих банков мотивации на работу с мелким кредитом. Сегодняшние имеющиеся финансовые институты на работу с данным сегментом не настроены. Пожалуй, можно выделить АО «Росагролизинг» как компанию, настроенную на трансфер технологии субъектам малого предпринимательства. Они действительно это делают.

На наш взгляд, возможны следующие решения по улучшению доступа мелких производителей к финансовому рынку:

1. Создание специальных фондов поддержки малого бизнеса в АПК – настроенных на инвестирование в микро и малые предприятия сельского хозяйства. Данные фонды должны специализироваться на финансировании проектов расширения производственной базы небольших фермерских хозяйств, которые хотят развиваться, но не смогут получить кредит в банке по требованиям к залугу и уровню доходов.
2. Развитие института кредитной кооперации, решающего задачу пополнения оборотного капитала. Здесь в краткосрочном режиме можно говорить о необходимости распространения механизма льготного кредитования на сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, а также снижение к ним требований ЦБ РФ.
3. Развитие льготного лизинга техники, оборудования и сельскохозяйственных животных.
4. Снижение требований ЦБ к кредитам коммерческих банков до 10 млн рублей.

Меры государственной поддержки должны предусматривать создание или настройку имеющихся институтов на соответствующую цель – доступ к рынку капитала той категории предпринимателей, которые сегодня его не имеют.

Помимо обеспечения доступа к капиталу, на что еще должны быть направлены акценты государственной поддержки? Стимулирование увеличения количества субъектов предпринимательства, создание новых бизнесов, новых семейных ферм.

Эту задачу возможно решить за счет обеспечения доступа к земельным, заемным ресурсам, средствам грантовой поддержки. И здесь мы должны говорить о комплексных, пакетных

решениях. Получатели грантовой поддержки по направлениям программ НФ, СЖФ и СПК должны быть априори обеспечены кредитами и землей. Однако в настоящее время мы не можем этого констатировать в полной мере – и об этом неоднократно говорилось на проводимых в МСХ РФ видеоконференциях. Значит, эффект от господдержки не полный и точно не мультипликативный. После того как мы сможем добиться комплексных решений, необходимо ставить вопрос о значительном увеличении в разы средств государственной поддержки, выделяемой на гранты в рамках действующих программ.

Государственная поддержка должна обеспечить повышение доходности существующих малых бизнесов. Поддержание доходности существующих бизнесов – это наиважнейшая задача. По данным за 2017 год при создании 23 тысяч новых фермерских хозяйств в год, 33 тысячи из бизнеса выбыло. Продолжается устойчивый тренд по снижению количества КФХ.

По итогам Всероссийской сельхозпереписи с 2006 года произошло сокращение фермерских хозяйств на 110 тысяч.

Прирост площадей, поголовья скота в фермерском секторе – это происходит в основном за счет крепких устоявшихся хозяйств. Мелкие фермы, не имеющие достаточного капитала для развития, уходят из бизнеса, а ведь этого можно было бы избежать при создании определенных условий. Мы бы тогда не теряли по 30 тысяч хозяйств в год, а при создаваемых 20 тысячах новых предпринимателей, получили бы прирост в 50 тысяч семейных ферм в год, за 10 лет – это полмиллиона.

Необходимо развитие профессионального консультирования малых производителей, доступного в каждом муниципальном районе.

Еще одна выдержка из отчета Всемирного банка – малые хозяйства не имеют консультационной службы, через которую идет трансляция технологий – а это те задачи, которые решены во всех странах и на решение которых Правительство выделяет серьезные ресурсы.

Государственная поддержка доходности субъектов предпринимательства, попавших в трудную финансовую ситуацию. Для этой цели в Германии существуют отдельные кредитные продукты под гарантию правительства и близкие к нулевой ставке. У нас такие предприниматели лишаются возможности получения не только льготных, но и коммерческих кредитов. На них распространяются штрафные санкции банков при снижении

выручки на счете. Т.е. финансовые институты не поддерживают жизнеспособность реального сектора экономики.

Меры государственной поддержки должны стимулировать те возникающие на всех этапах цепочек движения продукции от поля до прилавка модели хозяйственного взаимодействия производителей сельхозпродукции (ЛПХ, КФХ, СПоК, СХО, холдингов, перерабатывающих предприятий), которые позволяют малым производителям встроиться в рынок и оставаться доходными и конкурентоспособными. Здесь речь идет об эффективных интеграционных моделях и развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации.

В Китае в 90-е годы, когда фермеры столкнулись с проблемой вывода продукции на рынок, было принято решение: финансовая поддержка перерабатывающих предприятий государством осуществлялась только при условии их согласия напрямую поддерживать ассоциации фермеров, поставляющие им сырье. Нам важно идти этим же путем.

Современная экономическая теория опирается на новую терминологию «воспитательный протекционизм» или «экономика подталкивания». Государство решает задачи по ускорению тех или иных процессов в экономике, может предпринимать «попытки подталкивать» субъектов рыночных отношений к выбору, который повысит их совокупную эффективность в долгосрочном периоде.

2018 г.

Будущее сельских территорий России в контексте развития аграрного мира, в рамках Московского экономического форума¹

Сегодня село характеризует базовый процесс миграции из села в город, при этом наблюдается и точечное переселение семей из города в село. Параллельно с этим идут определенные процессы структурного характера среди сельских жителей, переводя их из одной категории субъектов хозяйствования в другую.

Данные процессы определяют состояние и перспективы развития сельских территорий и непосредственно связаны с жизнедеятельностью, самозанятостью и развитием предпринимательства.

Мы уверены: чем больше будет движения в сторону развития предпринимательства, тем больше будет создаваться рабочих мест благоприятных условий для жителей села, имеющих личное подсобное хозяйство, которым нужна дополнительная занятость на постоянной или временной основе, дабы сохранять мотивацию жизни в сельской местности.

Этот посыл подтверждают данные ВХП, согласно которым с 2006 года СХО снизили количество работающих в 2,4 раза, в то время как фермеры на 40 % – настолько же, насколько сократилось число самих хозяйств. Данные цифры подтверждают тот факт, что стимулирование развития фермерства способствует обеспечению занятости для сельских жителей.

Однако, к сожалению, количество таких хозяйств ежегодно уменьшилось и по данным Росстата, и по данным ВСХП снизилось с 285 до 174,8. Многие перешли в личные подсобные хозяйства. И сегодня структура товарных ЛПХ весьма неоднородна, и там имеется свой потенциал.

Рассмотрим структуру хозяйствующих субъектов – которые представляют собой потенциал развития территории в сельской местности. Выделяя определенные типы субъектов, характеризуя их определенным образом, мы сможем определить наиболее подходящие для каждой категории механизмы государственного стимулирования и поддержки, запускающие повышение устойчивости и доходности.

Товарные ЛПХ граждан

Первый срез и пласт субъектов, подлежащих оценке на предмет потенциала, – это товарные личные подсобные хозяйства граждан, 2,069 млн хозяйств, которые по сути своей являются структурно неоднородными.

¹ Выступление на международной научно-практической конференции.

- I. Первая группа – товарные ЛПХ, которые и останутся таковыми, не имея тенденции и желания расти дальше. Образование не слишком устойчивое, однако через кооперацию по различным видам продукции возможно обеспечение стабильного дохода с сохранением мотивации жизнедеятельности на селе. Это наиболее значительное количество товарных ЛПХ составляет порядка 73 % или 1,508 млн хозяйств.
- II. Вторая группа – это товарные ЛПХ, имеющие от 3 до 10 га земли, которые могут быть заинтересованы в росте и могут расти через региональные программы социального лифта, связанные с увеличением поголовья 3+, 5+, 8+ и т.д. Их около 290 тысяч ЛПХ или примерно 14 % всех товарных ЛПХ.

Активизация потенциала данной группы связана с проведением на уровне региона и районов большой работы по выявлению активных точек роста в ЛПХ. Выделение в регионах средств на программы социального лифта, на которые откликаются наиболее активные семьи, позволяет дорастить подсобные хозяйства либо до уровня предпринимателя, либо до полноценного члена кооператива. Подобные программы эффективно реализуются в Татарстане, Ульяновске, Алтайском крае, Пермском крае и др. Причем субсидии для роста ЛПХ возможно предоставлять как раз через кооперативы, стимулируя участников кооперироваться друг с другом. Важно отметить, что подрастающие ЛПХ не связаны условием обязательной регистрации в предприниматели. В большинстве случаев они связаны условием – вступлением в члены кооператива. Через кооператив могут идти субсидии на закупку молока, на приобретение поголовья крупного рогатого скота; на приобретение мини-теплиц и т.д.

Многие из них могут так и остаться кооперированными подросшими ЛПХ. А некоторые могут на следующем этапе через грантовую федеральную поддержку стать предпринимателем и получить грант как НФ, а затем спустя год или два как СЖФ.

- III. Третья группа ЛПХ практически эквивалентна группе самых малых фермеров – это, по сути, маленькие семейные фермы, которые скорее всего таковыми и были, но, не имея преимуществ и без господдержки и кредитов, ушли в тень, поскольку так легче выжить. По данным ВСХП, 270 тысяч в среднем от 10 и выше га и порядка 12 голов КРС. Эта категория составляет 13 % товарных ЛПХ.

Для активизации потенциала данной группы хозяйств необходимо создать более сильную мотивацию предпринимательской деятельности, чем в предыдущей категории. Здесь недостаточно анонсирования грантов на развитие – гранты получают не все. Здесь необходимо создание системных условий для эффективной предпринимательской деятельности.

1. Это гарантирование несвязанной поддержки на гектар, выделяемой в целях выравнивания и поддержания доходности, а не привязанной к объему внесения удобрений или росту объемов производства.

В Финляндии – около 600 евро. В Германии 300 на гектар – всем, чтобы оставались в бизнесе, и это может быть 50 % дохода фермеров. Здесь сейчас речь не о размере, а факте.

2. Это доступность поддержки на литр молока для предпринимателей – участников молочной отрасли.

3. Это упрощенная система налогов – патент, который распространяется на все виды деятельности и соизмерим с размером бизнеса.

4. Это доступность заемных ресурсов – через банки, фонды, микрофинансовые организации и кредитные кооперативы.

5. Это доступ к долгосрочным заемным средствам через государственную гарантию – по причине нехватки залога и в целях покрытия рисков.

6. Это субсидия инвестиционных издержек от государства.

Сколько активных предпринимателей может вырасти из товарных ЛПХ, сколько может вернуться, зависит от продуманной политики и перераспределения государственной поддержки? Ведь уход в тень связан и со снижением объемов производства, и с остановкой в использовании технологий. А значит, базовый процесс здесь не развитие, а затухание.

Рассмотрим теперь структуру фермерских хозяйств.

Согласно данным Всероссийской сельхозпереписи 2016 года зарегистрировано 174,8 тысяч КФХ, из них работающих – 115 тысяч. Возьмем за основу данные переписи, хотя неизвестно, что точнее, перепись или Росстат. В ВСХП данные могут быть ошибочными в части доли хозяйств, ведущих свою деятельность.

Тенденция снижения КФХ – стабильна. И даже при ежегодно создаваемых новых хозяйствах. Так, в 2017 году при созданных 23 223, ушло из бизнеса на 10 тысяч больше. И это ежегодно. Количество созданных хозяйств в 10 раз больше количества участников грантовых программ НФ.

Здесь позволила себе использовать градацию, предложенную учеными ВИАПИ:

- малоземельные и малоземельные – 50,5 тысяч по 14 га в среднем, неполная занятость членов семей (уменьшилось);
- классические семейные КФХ – 47 000 – в среднем по 240 га по 1-2 работающих (количество уменьшилось по сравнению с прошлой переписью, но произошло их укрупнение);
- укрупненные семейные КФХ – 13 100, в среднем по 860 га, по 4–8 работающих (уменьшилось);
- крупные – семейные корпорации – 5000 га земли, в среднем 3800, по 10 и более работающих (увеличилось).

Что мы видим: в сравнении с 2006 годом у нас не концентрируется и не увеличивается средний класс (классические и укрупненные КФХ), увеличение идет по крупным и по переходу в ЛПХ.

Субъект хозяйственной деятельности	Характеристика субъекта	Рекомендуемые государственная поддержка и регулирование
Малоземельный фермер 44 %. 50,5 тысяч хозяйств Уменьшилось. (По данным ВСХП 2006 года было 172 тысячи по 12 га. Перешли в ЛПХ)	Малый участок земли, сродни крупному ЛПХ. 14 га, неполная занятость членов семей. Высока тенденция перехода в ЛПХ	Упрощение отчетности и налогов – патентная система. Доступность заемных средств. Это не клиенты банка, это фонды, кредитные кооперативы. Грантовая поддержка. Доступность всех видов поддержки, нацеленной на выравнивание доходов на га и на литр молока. Консультирование
Классический семейный фермер. 41 %. 47 тысяч хозяйств Количество уменьшилось. (Согласно ВСХП 2006 года было 53 тысячи хозяйств и участок 155 га) Перешли в малоземельные	250 га. 1–2 работника	Доступность заемных ресурсов и инвестиции в новые технологии. Консультирование. Субсидирование инвестиций. Доступность господдержки
Укрупненный семейный фермер. 11,3 %. 13,1 тысяч хозяйств Уменьшилось. (Согласно ВСХП 2006 года было 22 тысячи хозяйств и 430 га)	800 га. 4–8 работников	Доступность ресурсов краткосрочных и инвестиционных. Для совершенствования технологий. Средства государственной поддержки

Семейная корпорация. 4 %. 5 тысяч хозяйств Увеличилось количество хозяйств и земельный участок в данной группе. Было 900 га стало 3800 га	3800 га. 10 и более работников	Категория самостоятельного ведения бизнеса. Получатели господдержки и кредитных ресурсов
Новый фермер – переселенец из города в село	Молодежь, имеющая частично собственные средства на начало предпринимательской деятельности	Грантовая поддержка стартапов. Подъёмные на обустройство и жилье. Кредиты на стартапы под гарантию государства

Рассмотрим политику государственного стимулирования сегмента с похожей системой мотивации – переход в предпринимательство и сохранение предпринимательства:

- 50 000 малоземельных КФХ,
- 270 000 сопоставимых с МЗ КФХ – ЛПХ от 10 га,
- 291 000 ЛПХ с земельными участками от 3 до 10 га.

К этой категории относится 611 тысяч хозяйств, которые могут мигрировать в сторону увеличения или уменьшения, могут либо сохраниться в таком виде, либо вырасти за счет стимулов государства создавая рабочие места.

Мотивация перехода в предприниматели или сохранение статуса предпринимателя:

- Регулярная поддержка на поддержание доходности текущей деятельности – доступность несвязанной поддержки га гектар или субсидий на литр молока.
- Доступность заемных ресурсов на текущую деятельность – через микрофинансовые организации и СПКК.
- Субсидирование инвестиционных издержек.
- Доступность долгосрочных заемных средств.
- Высокий уровень оказания консультационных услуг для данного сегмента.
- Кооперирование данного сегмента или выстраивание взаимосвязей с интегратором или опорной организацией (опорный фермер, холдинг) на основе регулярных контрактов.

Господдержка

По данным ВСХП, 35 % фермеров получают данный вид поддержки. По данным МСХ РФ за 2017 год, несвязанную поддержку

на га получили 11,7 % фермерских хозяйств (рассчитано по количеству субъектов).

Льготное кредитование

Что касается льготных кредитов. Согласно данным переписи 10 % фермеров получают кредитные ресурсы, количество заключенных договоров МФХ – 3020, если учитывать малые формы хозяйствования с учетом микропредприятий, это немногим более 1 %.

Логично предположить, что получатели в основном из сегмента крупных КФХ. И уж точно никак не из сегмента малоземельных фермеров и классических фермеров. Чем меньше субъект, тем сложнее ему получить кредит.

Барьеры банков по отношению к малым хозяйствам во многом связаны необходимостью покрыть риски дабы сохранить устойчивость самого финансового института перед ЦБ. Поэтому ни банки ни региональные гарантийные организации по сути не являются институтами развития.

Малый неустойчивый или начинающий сектор – это скорее клиент фондов поддержки, микрофинансовых организаций, дающих малые займы.

И задача фондов, и микрофинансовых заключается в том, чтобы предоставить займ там, где банк его не даст, и через гибкую систему возврата поддержать предпринимателя, дать ему вырасти в устойчивый бизнес.

Если последний является получателем государственной поддержки, заемные ресурсы в этой ситуации должны предоставляться автоматически: если через банк, то под гарантию РГО или государства.

Половина действующих фермеров не имеют от государства никаких преференций, и существует вероятная тенденция (если ситуация таковой и останется) перехода в ЛПХ. Не говоря о том, что потенциал существующих ныне товарных ЛПХ не реализован.

Комплексное или коробочное решение для того, чтобы предприниматели в своем сегменте остались и подросли, а также для того, чтобы в этот сегмент вошли те товарные ЛПХ, которые теоретически могут это сделать, выглядит следующим образом:

- господдержка на поддержание доходности,
- членство в кооперативе,
- займ на оборотные средства в микрофинансовых организациях,

- займ/лизинг на инвестиционные цели под гарантию государственной организации,
- субсидирование инвестиционных издержек, гранты через кооператив,
- глубокое профессиональное консультирование.

Пример коробочного решения в Финляндии

В Финляндии фермер получает субсидию от государства при осуществлении инвестиций в размере 25 % от размера инвестиций, на 60 % стоимости инвестиции – льготный кредит в банке под 1 % (рыночная процентная ставка колеблется между 2–4 %). Существует практически 100-процентная корреляция между принятием решения о государственной поддержке и получением льготного кредита, поскольку ведение бизнес-проекта осуществляется консалтинговой компаний, которая помогает создать бизнес-план и проработать все детали проекта. В случае, если банк не одобряет заявку (в 1 % случаев), собирается специальная комиссия с участием представителей банка, министерства, консалтинговой компании и инженерной службы для определения узких мест проекта и устранения рисков.

Вопросы кредитования фермеров в Германии

В Германии предполагается предоставление льготных кредитов фермерским хозяйствам, инвестирующим в сельское хозяйство. Срок кредита может составлять 20 лет под 2–3 % годовых, в отдельных случаях под 1 % (в 90-е годы предоставлялись кредиты на 50 лет под 1 % годовых под залог земельного участка). Заявка на кредит обрабатывается в течение 1 дня.

С 2015 по 2017 годы инвестиционное кредитование стартапов в АПК в Германии увеличилось в 3 раза. (Данные получены в 2018 году в поездке со стороны Немецкого крестьянского союза.) Кроме того, активно развиваются программы стартапов для молодежи с кредитованием под гарантию правительства. Кроме того, в стране существуют программы поддержки бизнеса, попавшего в трудную финансовую ситуацию, предусматривающие заморозку существующих обязательств, их реструктуризацию с одновременным кредитованием под текущую деятельность на более льготных условиях под гарантию правительства или его институтов.

Кооперация и интеграция

Хотелось бы здесь рассмотреть модели эффективного взаимодействия субъектов с другими субъектами, позволяющие получить стабильный доход и встроиться в рынок, составляющие определенный кластер, размещенный на территории и способствующий устойчивости участников. Это кооперация и интеграция – два базовых процесса.

Кооперация может быть формальная или неформальная, оформленная хозяйственными связями субъектов, а потребность в оформлении кооператива возникает, когда появляется возможность совместного инвестирования.

Интеграция – различного уровня либо ЛПХ – опорный фермер, либо фермеры и более крупный фермер или фермеры и холдинг.

Стимулировать можно каждую модель через систему преференций. По сути, государственному регулированию и стимулированию подлежат и модели взаимодействия субъектов друг с другом в целях наиболее эффективного встраивания в систему товарного производства и рынка с помощью пересмотра параметров государственной поддержки.

В случае опорного фермера – это повышенный размер гранта или субсидирование доли инвестиционных издержек. В случае холдинга – это стимулирование, господдержка только при интеграции малых предприятий.

Стимулирование кооперации:

1. Программы субсидирования инвестиций для членов сельскохозяйственных кооперативов.
2. Специальные программы региональные «ЛПХ+» для членов кооперативов.
3. Получение через кооператив несвязанной поддержки на гектар и субсидий на литр молока, на приобретение скота, на корма и т.д.
4. Скидки на технику, на оборудование через кооператив.
5. Налоговые льготы.

Стимулирование процессов интеграции

Субсидирование крупного бизнеса только при условии наличия договоров с малыми производителями.

2018 г.

Преодолеть депрессивные процессы на селе

18 и 19 декабря в Москве состоялся итоговый «Форум действий» Общероссийского народного фронта «Россия, устремленная в будущее». Его посетил Президент РФ В. Путин. Форум стал самым масштабным в истории движения – в нем участвовали более 4 тыс. человек: активисты и эксперты ОНФ, руководители федеральных органов власти, в том числе представители фермерского сообщества.

Глава государства выступил с приветственным словом в адрес участников «Форума действий». «Своими делами вы утверждаете принципы честности, открытости, боретесь против всякого рода казенщины, равнодушия, расточительства, коррупции, побуждаете власть активнее откликаться на нужды и запросы наших граждан. Смысл, главное предназначение Народного фронта – помогать людям отстаивать правду и справедливость, защищать наших людей», – подчеркнул Владимир Путин. Ольга Башмачникова, модератор секции «Развитие сельских территорий», которая прошла в рамках дискуссионной площадки «Территории будущего: новые пространства», в своем выступлении по результатам пяти круглых столов подвела итоги секции.

Селу, для того чтобы стать территорией будущего с равномерно расселенными людьми, получающими стабильные доходы, развитой экономикой и инфраструктурой, необходимо переломить продолжающиеся сегодня процессы депрессивного характера.

В сельской местности проживает около 38 млн человек, что составляет более 26 % населения России. Однако по прогнозу Росстата, к началу 2020 г. численность проживающих в селах сократится до 35,5 млн человек, к началу 2030 г. – до 32,3 млн (или уменьшится на 15 %). Доля же населения в трудоспособном возрасте снизится до 49,3 %. За последние 10 лет идет увеличение количества муниципальных районов с плотностью населения менее 1 и от 1 до 5 человек на 1 кв. км, при этом 36 % населенных пунктов имеют менее 25 человек.

Этому опасному явлению есть две базовые причины – низкий уровень жизни с неразвитостью социально-инженерной инфраструктуры и отсутствие у населения, проживающего на селе, занятости, связанной с получением стабильных доходов. И еще неизвестно, какая причина является первичной и наиболее значимой. Если мы сможем решить эти две базовые проблемы, то сможем остановить миграцию населения из села в город и, наоборот, запустить вектор переселения людей из города в село.

Ведь по оценкам проведенных исследований, 27 % городских жителей готовы переехать в село при предоставлении стартовой помощи на ведение бизнеса.

В работе форума участвует Станислав Санкеев – молодой фермер Ульяновской области. Он приехал в село из города, получил грант и в 2015 году победил в конкурсе «Лучший фермер года». Его выбор жизненного пути связан с тем, что в селе, занимаясь предпринимательством, он может более полно реализовать свой человеческий и творческий потенциал. Станислав, кстати, не только производит продукцию, он помогает жителям села собрать детей в школу, выделяет средства на ее ремонт, поддерживает ветеранов, восстанавливает памятники.

Вернемся к социально-инженерной инфраструктуре. Ситуация здесь очень сложная, об этом говорилось на общественных слушаниях в Государственной Думе ФС РФ, это подтверждают и данные проекта ОНФ «Гражданский контроль на сельских территориях». Так, в 60 % населенных пунктов нет связи с сетью дорог общего пользования, а в 30 % – с дорогами с твердым покрытием; газификация домов составляет 58 %, обеспечение питьевой водой – 64 %, отоплением – 68 %; средний радиус доступности детского сада – 20 км, школы – 17, ФАПа – 15 км, больницы – 85 км; 2/3 сельских населенных пунктов не имеют учреждений культуры.

Очевидно, что инфраструктура не развита и существующие государственные программы, по сути, обслуживают те негативные миграционные процессы, которые идут на селе. Так, в рамках Федеральной целевой программы устойчивого развития сельских территорий к 2020 году была утверждена сумма почти в 29 млрд рублей на все мероприятия. Сегодня, когда программа потеряла статус федеральной и вошла в подпрограмму Государственной программы развития сельского хозяйства, эта цифра, согласно принятому бюджету, уменьшилась на 42 %, а в части мероприятий, которые реализует Министерство сельского хозяйства, объем финансирования к 2020 году снизится с 18,75 до 6,3 млрд рублей.

Очевидно, государство не рассматривает село как один из приоритетов сбалансированного территориального развития страны в долгосрочной перспективе. Необходимо эту ситуацию переломить. Поэтому, обсудив на пяти круглых столах с позиции различных экспертных групп базовые или концептуальные задачи, секция «Развитие сельских территорий» выработала концептуальные предложения, проработала к ним механизмы.

Во-первых, разработать и принять Федеральный закон «О развитии сельских территорий страны», в котором будут прописаны основы государственной политики в области развития сельских территорий, прописана обязательность единой межведомственной федеральной программы развития сельских территорий, отдельная строка в бюджете, обязательность наличия стратегии развития каждого сельского поселения и стандарты развития сельских поселений с различной плотностью граждан.

Во-вторых, разработать и принять Единую межведомственную федеральную программу развития сельских территорий (с отдельной строкой финансирования в бюджете).

В-третьих, включить в стратегию пространственного развития страны сельские территории в качестве одного из важнейших приоритетов сбалансированного территориального развития государства.

Теперь важнейший вопрос занятости на селе. Мы имеем здесь 1,5 млн безработных. Доля населения, занятого в сельском хозяйстве, снизилась – менее 7 %. Заработная плата вдвое ниже средней по экономике. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, в сельхозорганизациях за 10 лет количество постоянных работающих снизилось в 2,1 раза, а количество фермерских хозяйств уменьшилось на 40 %. По оценкам социологов, 2/3 сельской молодежи не связывают свою жизнь с селом. Это действительно опасные показатели.

Когда мы говорим об эффективном сельском хозяйстве, нас с вами должны волновать не только новые технологии, урожаи, надои и привесы. Нас должен волновать главный вопрос – какое количество людей может, проживая на сельской территории, получать при этом стабильный доход. Ни для кого не секрет, что с использованием современных технологий снижается количество работников. Люди, теряя работу, уезжают из села, пополняя перенаселенные города.

Наши эксперты-аграрники, обсуждая данную проблему в рамках форума ОНФ, пришли к выводу – в решении вопросов занятости на селе огромную роль играют фермеры.

Так, активную деятельность по занятости жителей хутора Восточный в Ленинградском районе Кубани ведет участник форума, один из ведущих круглых столов Александр Владимирович Шипулин. Благодаря фермерскому хозяйству создано несколько десятков рабочих мест – люди трудятся в мукомольном, макарон-

ном, комбикормовом цехах. Образован сельскохозяйственный потребительский кооператив, ведется поддержка подсобных хозяйств односельчан.

Приведенный пример – это не частный случай, а подтверждает правило: фермеры играют селообразующую роль. Они не только производят экологически чистую продукцию, но вводят в оборот земли, создают рабочие места, поддерживают личные подсобные хозяйства сельских граждан, вовлекают их в кооперативы. Получается так называемый симбиоз фермера и сельского жителя, ведущего личное подсобное хозяйство. Здесь и помощь в обеспечении сеном, кормами, семенами, в обработке почвы и т.д.

Участники секции считают: на уровне государства должны создаваться все условия для обеспечения занятости сельского населения через стимулирование массового развития личных подсобных хозяйств граждан, фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов. И в первую очередь за счет обеспечения доступа к ресурсам: земле, кредитам, господдержке, рынкам сбыта.

В качестве конкретных механизмов к данному пункту были выдвинуты следующие предложения:

- выделение и продление договоров аренды на земли сельскохозяйственного назначения для личных подсобных хозяйств граждан без торгов;
- развитие многоуровневой системы сельскохозяйственной кредитной кооперации с выходом на кооперативный банк и, в частности, предоставление сельскохозяйственным кредитным кооперативам государственного долгосрочного беспроцентного займа;
- формирование государственного заказа на поставку продукции в государственные социальные учреждения на 50 % за счет продукции малых форм хозяйствования (ЛПХ, КФХ, СПоК).

Принимая во внимание тот факт, что значительный круг вопросов решается сегодня на уровне субъекта РФ, секция внесла предложение включить в критерии оценки глав субъектов РФ показатели, характеризующие развитие сельских территорий. В частности, речь идет о таких показателях, как освоение земель, занятость населения и создание рабочих мест, уровень доходов селян, количество субъектов малого предпринимательства на селе, динамика численности сельского населения.

В ходе работы всеми участниками секции были поддержаны предложения по укреплению финансовой базы муниципалитетов с соответствующим внесением изменений в бюджетный кодекс, обеспечение и покрытие интернетом и мобильной связью 100 % сельских поселений и многие другие.

На дискуссионной площадке Форума свои предложения выдвинули ведущие эксперты.

Так, **Наталья Шагайда**, директор центра агропродовольственной политики РАНХиГС, заявила о необходимости закона, в котором будут прописаны основы государственной политики в области развития сельских территорий.

Упор в развитии села должен быть сделан на поддержку и развитие источников саморазвития и самоуправления в лице малого и среднего бизнеса на селе, а не на поддержку агрохолдингов, отметил **Александр Шипулин**, член Общественной палаты РФ. Угрожающий рост латифундизма ведет к обезлюдению сельских территорий и утрате социального контроля над ними. В целях сохранения сельских территорий важно решить вопросы занятости сельского населения.

Президент АККОР Ростовской области **Александр Родин** считает, что необходимо управлять процессами миграции населения, «планы территориального размещения должны строиться исходя из стратегии территориального размещения». Нужна стратегия развития территории страны и стратегия развития малого предпринимательства и кооперации на селе в сельскохозяйственной и несельскохозяйственной сфере, необходимо скорректировать Госпрограмму развития сельского хозяйства и соответствующие программы.

Вячеслав Андриянов, исполнительный директор АККОР Тульской области, отметил, что рост тарифов естественных монополий негативно сказывается на развитии села. По его словам, необходимо предпринять меры по снижению тарифов на газ и электричество для сельского населения, цен на доведение газа и электричества до сельских домов.

Евгений Агафонов, молодой фермер Ейского района Краснодарского края, депутат муниципального Совета, предложил автоматически продлевать договоры аренды земельных участков без торгов для КФХ и ЛПХ, предоставлять землю без торгов для фермерских и личных подсобных хозяйств. Как начинающий фермер он приобрел технику по гранту и стал опорным хозяйством для 47 сельских семей, каждая из которых арендует по 1 га

земли и выращивает виноград на арендованной земле. Сейчас эту землю могут отнять – закончился договор аренды.

Кроме того, он предложил поддержать инициативу Законодательного Собрания Краснодарского края, принявшего краевой закон, где приоритетным направлением является господдержка опорных организаций (опорных фермеров). Он предложил разработать программу «Опорный фермер» для государственной грантовой и любой другой поддержки с целью скорейшего внедрения проекта на всей территории страны.

Тему совершенствования земельного законодательства продолжил **Баир Бальжиров**, председатель Ассоциации фермеров Бурятии. Необходимо разрешить фермерам строительство жилых домов на землях сельскохозяйственного назначения, которые принадлежат им на правах собственности. Принять соответствующие поправки в ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».

Молодой фермер **Станислав Санкеев** из Ульяновской области рассказал о проблемах занятости на селе. Для привлечения молодежи нужны условия для ведения собственного бизнеса. Доступ к кредитным ресурсам, грантовые программы для начинающих фермеров, семейных ферм, кооперативов должны увеличиваться. Если молодежь приезжает или возвращается жить и работать на селе, нужны подъемные средства на строительство жилья.

Об аграрном образовании, дефиците квалифицированных кадров говорил **Дмитрий Валигурский**, глава фермерского хозяйства «Данс» Московской области, профессор Российского университета кооперации. По его мнению, предпринимательской молодежи на селе следует выдавать государственные сертификаты на образование, нужны бесплатные бюджетные места для молодых жителей села.

Председатель Движения сельских женщин России **Надежда Безбудько** предложила организовать дополнительные курсы для школьников по вопросу предпринимательства и кооперации. Возвратить в воспитательный процесс трудовое воспитание как основу формирования подрастающего поколения.

По итогам работы участников форума на тематических площадках сформулированы базовые предложения для дальнейшей работы активистов Народного фронта с администрацией президента и правительством РФ.

2017 г.

Реализация приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» по направлению развитие сельскохозяйственной кооперации – тема совещания, прошедшего в Москве с участием замруководителя Дирекции регионального развития Корпорации «МСП» В.Ю. Путилиной, замдиректора Департамента развития сельских территорий Минсельхоза РФ В.И. Цоя, замдиректора Департамента малого и среднего бизнеса Россельхозбанка А.В. Терехова, вице-президента АККОР О.В. Башмачниковой.

На совещании рассматривались меры поддержки малого и среднего бизнеса на селе, развития кооперации, в том числе реализация программы строительства оптово-распределительных центров. В режиме видеоконференции в обсуждении участвовали замминистра с/х Республики Саха (Якутия) С.С. Потапов, замгубернатора Тюменской области В.Н. Чейметов, министр экономического развития Кабардино-Балкарии Б.М. Рахаев, председатель Совета директоров ОАО «Прохладное» Х.А. Дешев.

Позицию фермерского сообщества по данным вопросам представила вице-президент АККОР Ольга Башмачникова:

– Строительство крупных оптово-распределительных центров не решит задачу сбыта, хранения и предпродажной подготовки продукции фермерских хозяйств и личных подворий. В программе ОРЦ зачастую участвуют крупные девелоперы и ритейлерские сети, которые будут окупать потраченные ресурсы за счет снижения закупочных цен или роста стоимости услуг для малых производителей.

Средства, выделенные на данную программу, должны быть частично перераспределены на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, с одной стороны, и на строительство агрологистических центров малой мощности с другой.

Башмачникова подчеркнула, что продолжать реализацию программы ОРЦ имеет смысл только в случае, если ее параметры и порядок субсидирования будут пересмотрены в части снижения критериев масштабности до 10 тыс. тонн, организация ОРЦ должна основываться на кооперативных принципах.

Первоочередная задача – консолидация товарных партий в районах, где непосредственно производится сельхозпродукция.

Приоритетом должно стать создание именно низовых, небольших сельских, районных агрологистических центров, созданных либо самими малыми сельхозтоваропроизводителями,

либо на кооперативной основе, либо предпринимателями, живущими на селе и пользующимися доверием граждан.

Здесь чрезвычайно важен и показателен опыт Новгородской, Липецкой областей. Был отмечен негативный пример Агропромпарка в Татарстане, который был построен с использованием средств Минэкономразвития. Первоначальная идея работать с кооперативом была отвергнута, а фермерский кооператив рассмотрен как посредник. В результате в Агропромпарке вообще нет фермерской продукции. А цена на услуги высока.

Анализируя опыт работы уже построенных крупных ОРЦ на 30–50 тыс. тонн, АККОР предлагает ряд мер по корректировке программы. В частности, не допустить дальнейшего строительство крупных ОРЦ, так как это приводит к бессмысленной трате бюджетных средств и не решает проблем создания инфраструктуры для малых форм хозяйствования, снизить критерии масштабности до 10 тысяч тонн и распространить программу на сельскохозяйственные потребительские кооперативы и сельхозтоваропроизводителей, являющихся субъектами микробизнеса в АПК.

Это станет стимулом для перехода в малый бизнес, позволит аккумулировать фермеров. В тех ОРЦ, которые уже есть, нужно понизить целевые показатели по доле продукции МФХ, поставляемой напрямую и через СПоК, в зависимости от объема производимой в субъекте продукции данным сектором экономики. Сделать публичной стоимость услуги, закупочные цены, довести информацию до муниципальных районов и сельских поселений. Важно распространять позитивный опыт.

В ходе совещания обсуждался также вопрос об определении на федеральном уровне центров компетенции в сфере развития сельхозкооперации. АККОР выступила с единой с Союзом сельских кредитных кооперативов позицией: центр компетенции должен остаться за Минсельхозом РФ на федеральном уровне и региональными Департаментами агропромышленного комплекса.

2017 г.

Консультационную работу с фермерами – на новый уровень

В рамках Российской агропромышленной выставки «Золотая осень» прошла научно-практическая конференция «Трансфер инновационных технологий в АПК через систему сельскохозяйственного консультирования». В её работе приняли участие депутат Госдумы С. Максимова, председатель Комиссии по вопросам АПК и развитию сельских территорий Общественной палаты РФ Е. Уваркина, директор Департамента научно-технологической политики и образования Минсельхоза России В. Волощенко, вице-президент АККОР О. Башмачникова, директор ФГБОУ ДПО «Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса» О. Мелентьева, специалисты информационно-консультационных центров, фермеры.

На Агробизнесфоруме – главном мероприятии «Золотой осени» – было отмечено, что малый бизнес, фермеры имеют слабый доступ к средствам государственной поддержки. Так почему же важно, чтобы малые производители получали государственную поддержку, какова их роль в российском АПК сегодня и в обозримом будущем?

Обратимся к зарубежному опыту. Пример Ирландии показывает, что даже в таком небольшом государстве фермеры способны произвести и вывезти на внешний рынок 15 % молочной продукции мирового АПК (по крайней мере, эти цифры озвучивались на Агрофоруме). Речь идет о продукции, анонсируемой как экологически чистой и произведенной в рамках программы «Зеленая экономика».

Если в России вчера и сегодня в связи с эмбарго государство ставило задачу получения быстрого объема производства внутри страны и независимость от санкций – отсюда крупные инвестиции, приход непрофильного бизнеса в АПК, разрастание существующих крупных бизнесов, то в долгосрочной перспективе и в том числе при увеличении экспортного потенциала, вопрос качества и экологической безопасности выйдет на первый план.

Хороший сыр не сделаешь из молока, в котором антибиотики. Для сыров нужны фермы «другого типа» – чистые, со здоровым поголовьем, отсутствием скученности животных, «домашним» уходом, определенными кормами, свободным выгулом. В первую очередь, это небольшие хозяйства. Аналогично обстоят дела и с другой продукцией.

В этой связи на малых производителей целесообразно смотреть и с точки зрения экологически чистого АПК. По данным Союза органического земледелия, органикой занимаются в основном фермеры, владеющие до 1500 га земли – то есть относительно небольшие хозяйства.

Сегодня роль производств малых объемов в АПК серьезно недооценена, так же, как и впечатляющие темпы роста фермерского сектора, зафиксированного данными сельхозпереписи 2016 года. Недооценен и значительный потенциал данного сектора. Так, из 15 млн ЛПХ – 21 % хозяйств имеют поголовье более 5 голов крупного рогатого скота и на них приходится 57 % общего поголовья. А надо принять во внимание: в ЛПХ согласно данным переписи содержится 43 % общего поголовья КРС по стране. При этом 1 % всех ЛПХ (более 150 000) имеют земельную площадь более 20 га.

Безусловно, есть элементы перехода фермеров из легального бизнеса в личные подсобные хозяйства. Этому есть свои причины – многочисленные административные барьеры. Однако именно из этой ниши подсобных хозяйств могут вырасти многочисленные фермерские хозяйства. Их количество будет зависеть от того, насколько государство готово этот переход простимулировать (не дай бог, не заставить).

Мы много говорим по поводу молодежи, уезжающей из села, и молодежи, которая оканчивает аграрные учебные заведения и не идет в сельское хозяйство. А ведь мотивация труда и жизни на селе для современных молодых людей – это собственный малый бизнес, позволяющий реализовать человеческий потенциал, а не работа по найму.

Существует категория городских жителей, готовых сменить образ жизни и заняться предпринимательством, которое будет их кормить. Данные многочисленных исследований это подтверждают.

Однако, несмотря на наличие среды, из которой могут выявиться многочисленные субъекты малого предпринимательства, тема сжатия сельских территорий по плотности населения стоит как никогда остро. Данные ВСХП-2016 здесь снова подливают масла в огонь. Так, в 2016 году сельхозорганизации по сравнению с 2006 годом снизили процент занятых на постоянной основе в 2,15 раза.

Очевидно, формат малого предпринимательства фермерского типа на селе решает и может решать в долгосрочной перспективе значительный спектр задач, и значительная категория

граждан может быть вовлечена в эту сферу деятельности. В такой ситуации важнейшая роль государства помимо создания соответствующих условий и стимулов заключается в обеспечении профессионального сопровождения и оказания всесторонней консультационной поддержки новых стартапов небольших форматов.

На основе многолетней практики деятельности консультационных служб в развитых странах установлено, что только 3 % фермеров способны самостоятельно развивать высокоэффективное хозяйство, остальные нуждаются в консультационной помощи, а возможности нанять дорогих персональных консультантов, в отличие от среднего и крупного бизнеса, не имеют.

Многие страны, в том числе Бразилия, в которой значительное внимание уделяется малым форматам производства, добились удивительных успехов за счет постоянного совершенствования технологий и обучения. Там фермер – высокообразованный специалист и постоянно совершенствующийся индивидуум. Государство вложило в это направление серьезные ресурсы.

Если же мы говорим о создании новых малых бизнесов с нуля, здесь консультирование должно иметь формат полного сопровождения. Оно должно присутствовать на всех стадиях – от принятия решений о вхождении в бизнес до повышения эффективности уже выстроенного бизнеса. Это выбор направления, использование современных технологий в растениеводстве и животноводстве, ветеринария, проведение экономических расчетов, подготовка документов на господдержку, оформление кредитов или займов, юридическое сопровождение, содействие последующему кооперированию, поиск каналов сбыта. Такое сопровождение новоиспечённого фермера понизит риск кредитной заявки, подаваемой в банк или кредитный кооператив. За рубежом профессиональные консультанты и представители консалтинговых компаний входят в комиссии по отбору проектов на господдержку и даже участвуют в рабочих группах, на которых разбираются причины отказа в кредите и ищут совместные пути снижения рисков при реализации проекта.

Другой вопрос: как организовать эффективное консультационное обслуживание малых форм бизнеса или потенциального бизнеса на селе, способствующее увеличению количества субъектов МСП. В современных реалиях данную функцию должны выполнять центры делового развития (ЦДР), которые имеют своей задачей не только оказать одноразовую консультацию или услугу, а обеспечи-

вать создание новых бизнесов малых форматов. Подобного рода центры должны иметь частичное государственное финансирование, а стоимость услуг для МСП должна субсидироваться. При этом целесообразно ввести определенные критерии оценки деятельности подобных ЦДР: количество образованных субъектов МСП, объем производимой новыми субъектами продукции, количество созданных СПоК и объем оказываемых ими услуг населению и субъектам МСП. Данные критерии и позволят ЦДР нести ответственность за сопроводительную работу и оказанные консультации.

В развитых странах поддержка консультационной помощи считается самым эффективным видом поддержки фермерских хозяйств, и на эти цели выделяется **до 10 % от общего объема поддержки** и до 1% от стоимости валовой продукции, произведенной фермерами.

Нам целесообразно сегодня ставить задачу выделения средств на консультационно-сопроводительное обслуживание малого сектора АПК в рамках центров делового развития малых форм хозяйствования, работающих с владельцами ЛПХ, потенциальными переселенцами, молодежью.

Значимую роль могут сыграть в этом вопросе организации фермерского самоуправления, работающие в тесном взаимодействии с существующими при АПК субъектов Федерации информационно-консультационными центрами.

2017 г.

Как преодолеть мытарства льготного кредитования АПК

Когда было подписано постановление Правительства о льготном кредитовании АПК, в котором установлена квота на малые формы хозяйствования в лице фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов, у нас была уверенность в том, что субсидии не уйдут только крупным предприятиям и фермеры получают льготных кредитов в процентном соотношении значительно больше, чем в предыдущие годы.

Когда лимиты не установлены, а бюджет на субсидирование процентной ставки невелик – выбор банков в пользу крупных предприятий очевиден: один кредит может окупить работу филиала. В случае квотирования – определенный объем средств зарезервирован именно под определенную категорию предпринимателей. Однако, по сути, квота – это не задача, а возможность. Анализируя процедуру льготного кредитования, приходишь к совершенно другим выводам. Зачастую возможность оказывается невозможностью.

Во-первых, крупный заем всегда выгоднее коммерческим банкам по издержкам, связанным с обработкой клиентского займа. Во-вторых, требования по льготным кредитам значительная часть фермеров, не имея штата сотрудников, выполнить не может. А поскольку банки не очень-то заинтересованы работать с малыми КФХ, заявки от них принимаются неохотно и рассматриваются длительное время.

Поэтому и кредитов от КФХ мало, и квота не полностью используется. Пройдя мытарства по документам, понимая, что сколько залога ни дай – все мало, фермеры, даже изначально желающие получить льготные кредиты, понимают – не дотянутся.

Предложение рождает спрос. Есть удобный и доступный механизм получения кредита под низкий процент – кредит берут, возникают трудности – не берут. Не потому, что не хотят развиваться, а потому, что нет смысла месяцами мучиться с документами, а потом понять, что залога не хватает в любом случае.

Многим предлагают коммерческие кредиты, и фермеры соглашаются, не веря, что успеют получить льготные кредиты, а дорого яичко ко Христову дню. Многие обращаются в фонды поддержки субъектов малого предпринимательства. В некоторых субъектах перерабатывающие компании авансируют хозяйства под урожай. Кто-то из фермеров находит коммерческие кредиты неофициальным путем под высокие проценты. Выкручиваются как могут. Однако отсутствие системной возможности кредитоваться по

льготной ставке не приведет к расширению фермерства в количественном выражении. Фермерской ассоциации не под силу поменять банковскую систему и требования главного регулятора – ЦБ. Это могло бы сделать Правительство, разрабатывая стратегию аграрной политики, предусматривающую сбалансированное развитие различных секторов аграрной экономики.

Сегодня мало сказать – от фермеров нет заявок на кредиты, нужно разобраться в том, почему их нет, что нужно сделать для того, чтобы доступ к льготному кредитованию был улучшен, и принять соответствующие решения.

Если рассматривать процедуру льготного кредитования – в ней самой заложены существенные проблемы: слишком долгий путь от подачи заявки в банк до получения льготного кредита. Сначала заявку рассматривает филиал, потом решение кредитного комитета направляется в головной банк в Москве. Там заявки собираются и направляются в Минсельхоз РФ, где проходит рассмотрение на предмет наличия лимитов и соответствия целевому назначению.

Затем готовятся письма по одобрению или отказу и направляются в головные банки, затем головные банки направляют документы или информацию в филиалы. Последние могут запросить дополнительный пакет документов. На все это уходит драгоценное время. Причем задержка может происходить на каждом этапе.

Если посмотреть срез по стадии прохождения заявок на кредиты фермеров – членов АККОР на 30 марта, мы увидим следующее: 13 % заявителей собирают документы, 27 % – отказались сами или взяли коммерческие кредиты, 27 % – ожидают решения банков на местах, 10 % – находятся в МСХ РФ, 23 % одобрено МСХ РФ. Даже по одобренным МСХ заявкам уходит дополнительное время на направление реестров в регионы и оформление окончательного пакета документов и договоров. Сроки кредитования уходят. А людям нужно проводить посевную. Кто-то приобретает технику, которая тоже нужна своевременно.

При такой процедуре и требованиях к заемщикам целесообразно направить бюджетные средства, предназначенные на субсидирование льготных кредитов, на несвязанную поддержку на га. Ее точно получит большее количество сельхозтоваропроизводителей, не то что кредиты. А для фермера это живые деньги к посевной. Главное, чтобы по уже выданным инвестиционным кредитам субсидирование по кредитам сохранялось. Люди поверили и взяли на себя инвестиционную ношу, их подвести нельзя никак.

Почему же за рубежом с кредитованием по-другому? Другая политика центрального банка – в первую очередь. Другая стоимость средств, другая структура аграрного рынка. Большое количество малых производителей формируют и финансовые институты – банки борются за малого клиента. В России сегодня дополнительные офисы крупных коммерческих банков закрываются, таким образом сокращая региональную сеть. С этим доступ сельских предпринимателей к кредитным ресурсам уменьшается априори.

Нишу в кредитовании малых форм хозяйствования могут занять региональные банки и сельскохозяйственные кредитные кооперативы. Первым нужно получить доступ к льготному кредитованию за счет снижения требования ЦБ к размеру уставного капитала, последним – войти в состав уполномоченных организаций, участвующих в механизме льготного кредитования.

Систему банковского кредитования можно также скорректировать в пользу малых форм на уровне регулятора ЦБ и коммерческих банков – снизить требования по малым займам. Если сегодня микропредприятие – это бизнес с оборотом до 120 млн рублей, то микрозайм для субъектов микробизнеса с упрощенной процедурой документооборота, залогового обеспечения должен составлять 10–12 млн рублей.

Однако даже снижение требований по документам и залогам не приведет к тому, что банк с радостью побежит за фермером. Для него есть более интересные игроки на рынке. Поэтому со стороны государства должна быть поставлена задача по структуре портфеля по субъектам предпринимательства с выделением объемов и количества договоров за отчетный период. И структура должна быть более детализированной, чем малый, средний и крупный бизнес. Малый бизнес с объемом выручки до 800 млн рублей не такой уж малый и превосходит объемами мелких производителей в разы. А ведь здесь как раз и работает система лифта – от микро к более крупным предпринимателям или кооперативам.

Как замотивировать систему финансовых институтов работать с мелким сегментом? Должна ставиться задача со стороны Правительства для банков, участвующих в программах господдержки.

Сама по себе квота в 20 % не является стимулятором, а задание от государства – это уже другое, не выполнишь – зададут много вопросов. Тогда сотрудники офисов на местах будут активнее работать с неудобными клиентами. У них будет целевой показатель.

Может возникнуть вопрос, а зачем это делать – не получают кредитов, значит не нужно.

Кредитные ресурсы – это прежде всего развитие бизнеса. А государство должно быть заинтересовано в развитии всех его видов. Это диверсификация аграрной экономики, занятость населения, переселение семей из городов в села, экологически чистая продукция, ускоренные темпы роста. Поэтому нужна не просто квота на льготные кредиты, а задача по ее освоению.

И конечно, нужно создавать и развивать альтернативные банковским финансовые инструменты, на наш взгляд, это создание федерального фонда развития микробизнеса в АПК, который бы работал с региональными фондами поддержки малого предпринимательства в части аграрного комплекса.

В этом смысле и квоту в 20 % по льготным кредитам целесообразно распространить на субъекты микробизнеса различных организационно-правовых форм с объемом выручки до 120 млн рублей в год, а также на индивидуальных предпринимателей, занятых сельскохозяйственным производством (42 861 ИП). В этом случае квота 20 % будет служить поддержке наименее защищенных слоев – фермеров, сельхозкооперативов, индивидуальных предпринимателей, не имеющих статус КФХ, обществ с ограниченной ответственностью, коопхозов, производственных кооперативов и др.

Категория субъектов хозяйствования с выручкой от 120 до 800 млн рублей, подпадающих под понятие малого предпринимательства, более интересна для банков и кредиты получить в принципе может. Вопрос здесь в другом – явно недостаточно средств, предназначенных на субсидирование процентной ставки и для более крупных производителей сегмента МБ. Здесь проблему нужно решать увеличением средств на субсидирование в общем котле. Защита в виде квоты для более мелких хозяйств при этом должна оставаться.

Если вернуться к реалиям сегодняшнего дня, необходимо как можно быстрее выдать кредиты по заявкам, уже получившим подтверждение в МСХ РФ, и устранить все возникающие здесь задержки. Время – деньги. Иначе сельхозпроизводители возьмут коммерческие кредиты, и процедура льготного кредитования к весенне-полевым работам не будет иметь никакого смысла.

2017 г.

КФХ – найти свою нишу в мясном производстве

С 28 февраля по 3 марта работает 15-я международная выставка «Молочная и мясная индустрия» – ведущее бизнес-мероприятие, демонстрирующее оборудование и технологии для агропромышленного производства полного цикла. На дискуссионной площадке «Повышение эффективности мясного скотоводства малых форм хозяйствования через развитие кооперации, интеграции и торговых форматов» четко изложила свое видение проблем и путей их решения вице-президент АККОР, председатель Аграрной партии России Ольга Башмачникова.

Уважаемые коллеги, в начале своего выступления хотелось бы остановиться на структуре мясного скотоводства за рубежом.

В США 99 % товарной продукции производится в хозяйствах фермерского типа. Причем согласно данным USDA, последней переписи, озвученным д.э.н. Сарайкиным В.А., – 45 % поголовья содержится в хозяйствах до 100 голов (90 % хозяйств) и 83 % поголовья – в хозяйствах до 500 голов. Распределение групп ферм по поголовью выглядит следующим образом.

Группы ферм по поголовью	Количество ферм	Доля ферм, в % к итогу	Удельный вес поголовья, %
1-49	588 000	79,2	28,0
50-99	82 000	11,1	17,4
100-499	66 300	8,9	38,0
500-999	4 280	0,5	8,8
1000-1999	1 090	0,1	4,5
2000-4999	280	0,03	2,1
5000 и более	50	0,00	1,2
Всего	742 000	100 %	100 %

Рынок и рыночные структуры позволили организовать в стране мясное скотоводство таким способом, при котором достигается максимальная эффективность используемых ресурсов именно за счет специализации ферм по половозрастному составу поголовья. Так как конечный откорм животных требует боль-

шого количества концентрированного белкового корма, на этом этапе допускается концентрация животных.

В то же время репродуктивный период содержания теленка в первые месяцы требует индивидуального ухода и внимания и не допускает значительной концентрации. Это наиболее затратная и наименее прибыльная часть мясного бизнеса, но именно она закладывает основу дальнейшей производственной цепочки.

Именно поэтому основой мясного скотоводства Америки считаются не крупные откормочные комплексы – фидлоты, а малые семейные фермы с их возможностью обеспечить репродукцию животных для откорма. Если по молочному поголовью страны близки, то в мясном скотоводстве США превосходит Россию в разы.

В Германии значительна доля хозяйств, которые не разделяют стадии производства и используют схему выращивания теленка при матери со сдачей на бойню в возрасте 10 месяцев в весе 300 кг. Тем не менее большая часть фермеров занимаются откормом – выкупают 6-месячных бычков и докармливают кукурузным силосом до 500 кг (в 15-18 месяцев сдают на бойню). 72 % скота забивается на крупных бойнях, треть которых функционируют на кооперативной основе. Только 2 % фермеров осуществляют забой самостоятельно.

В Финляндии 100 % фермеров, занимающихся мясом, входят в кооперативы. Кооператив осуществляет поставку скота, искусственное осеменение, помогает с кормами и работает с поставкой на бойню или осуществляет забой самостоятельно. Среднее количество КРС в КФХ – от 25 до 100 голов.

Кооператив помогает устанавливать цены на рынке и отстаивает интересы фермера. Есть крупнейший кооператив «Агррия», в который входят другие кооперативы. «Агррия» владеет заводами по переработке мяса.

В нашей стране мясное скотоводство развивается хаотично. Нет сложившейся системы разделения хозяйств по технологическим этапам содержания и откорма животных. Поголовье всех половозрастных групп концентрируется в большинстве случаев в одном хозяйстве, в нем же происходит осеменение, рождение, выращивание и откорм.

Мясной скот содержится и в хозяйствах населения, и в КФХ, и в СХО.

За 10 лет динамика поголовья КРС выглядит следующим образом.

	Всего во всех формах хозяйствования, тыс. голов	СХО	КФХ	ЛПХ
2007	12 226	6 322	694	5 210
2016	10 437	4 994	1 152	4 994
Изменения	-14 %	-21 %	+ 170 %	-4 %

Если все остальные формы показали снижение поголовья, то КФХ его увеличили и, безусловно, являются точками роста. И это постоянный тренд.

Какие же процессы и экономические взаимосвязи сегодня выстраиваются в секторе малых форм хозяйствования.

1. Создаются новые КФХ мясного направления в рамках программы «Начинающий фермер». Среди участников программ «НФ» – 55 % хозяйств выбирают направление мясного КРС.
2. Создаются и развиваются семейные животноводческие фермы мясного направления, скотоводческие фермы
3. ЛПХ покупают в СХО телят для откорма и продажи на этапе 6-месячного возраста. Однако здесь имеются трудности самостоятельного забоя, значительная часть продукции не используется.
4. Разрушаются взаимосвязи между ЛПХ и СХО – обеспечение кормами и оказание другой помощи, эту функцию берут на себя фермеры.
5. Фермеры передают в ЛПХ молодняк на доращивание и заключительную стадию откорма, потом выкупают и самостоятельно решают вопрос убоя.
6. Выстраивается взаимосвязь КФХ – откормочный фидлот. Однако у этого взаимодействия есть свои проблемы, носящие экономический характер.

Главные факторы эффективности – себестоимость и цена

Себестоимость в мясном скотоводстве на этапе выращивания теленка под коровой с учетом содержания материнского стада гораздо выше, чем на заключительном откорме. Отсюда, для обеспечения процесса разделения и специализации хотя бы по двум этапам нужно правильно распределить доходы хозяйств и определить цену выкупа на дальнейший откорм, которая позволит оку-

пать и делать доходным первый, более сложный бизнес-процесс. Если до 6 месяцев привесы составляют не более 800 г в сутки, то на этом этапе заключительного откорма уже от 1 до 1,5 кг в сутки.

Крупные инвесторы-интеграторы, предусматривая в производственной цепочке передачу первичного этапа выращивания теленка на подсосе малым формам хозяйствования на взаимовыгодной основе, позволяют партнеру-фермеру получать достойный доход.

Стратегия развития животноводства должна заключаться сегодня, на наш взгляд, в следующем:

- в стимулировании создания КФХ, вовлеченных в мясное скотоводство, которые впоследствии через технологическую интеграцию и кооперацию смогут повысить эффективность своего бизнеса;
- в стимулировании интеграции КФХ с личными подсобными хозяйствами;
- в создании кооперативных структур, предусматривающих технологическую кооперацию вне зависимости от организационно-правовой формы;
- в развитии интеграции крупного откормочного бизнеса и фермеров через формирование доверия, обеспечение эффективности взаимодействия каждой стороны.

Таким образом организовано производство мраморной говядины, например, в Воронежской области. Во главе производства стоит крупная откормочная компания – откормочник-фидлот. Данный комплекс на основе договоров интегрирует в единую систему большое количество хозяйств и подворий. Интегратор обеспечивает своих малых партнеров поголовьем, решает проблемы пастбищ, снабжает дополнительным кормом – концентратами. Семейные КФХ и ЛПХ выращивают телят на подсосе и затем продают интегратору на заключительный откорм.

Еще раз хотелось бы подчеркнуть: если в цепочке передачи быка на откорм не будут учтены доходы хозяйства первичного этапа, то фермеры массово на интеграцию не пойдут, предпочтут кооперироваться самостоятельно или будут вести все технологические цепочки в рамках одного хозяйства, как, например, КФХ «ДИК» фермера Андрея Давыдова в Калужской области.

Хозяйство более 15 лет использует североамериканскую технологию. Имеется 400 животных герефордской породы, работают 3 члена семьи и 4 наемных работника. Технология – свободный выгул мясных коров с телятами круглый год. Летом – пастбище,

зимой – специальная выгульная площадка. Без помещений с заборами и навесами.

Корма – 100 % собственные, летом – культурные пастбища с богатыми травосмесями, зимой – сено и сенаж. Без концентратов совсем. Корма экологически чистые без дополнительных удобрений, только навоз. Получают высококачественную мраморную говядину и продают в рестораны. У фермера нет стадии заключительного откорма зерном и нет падежа животных. Реализация бычков в весе 230–310 кг. Средняя себестоимость – 60 рублей за кг в живом весе.

Факторы эффективности в производстве говядины в КФХ «ДИК»:

- получение и сохранение здоровых телят;
- травяной откорм сбалансированным набором трав до 15–17 месяцев, а телочек до осеменения.

У хозяйства есть свои риски – гибели животных, нарушения подачи воды на пастбище, несвоевременного перевода животных на другие пастбища, вытаптывания травостоя, прорыва электрической изгороди. Нужна «высочайшая мотивация труда работника на данных стадиях производства, что позволяет семейная ферма».

За счет каких ресурсов можно развивать мясное скотоводство малых форм и кто может стать стимулятором их количественного роста:

- крупные инвесторы, вложившие серьезные средства в фидлоты, бойни и заводы по переработке мяса. Они могут стать стимуляторами развития КФХ мясного направления, выделив на это внутренние ресурсы – средства поддержки, предусматривающие поставку скота, искусственное осеменение, обеспечение земельными ресурсами и гарантию хорошей выкупной цены;
- грантовая поддержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм;
- региональные власти в тех субъектах, которые увеличили средства на программы социального лифта по сравнению с прошлым годом даже в рамках единой субсидии и готовы выделять земли под пастбища;
- фонд поддержки микробизнеса в АПК, предоставляющий целевые займы на развитие животноводства, оборудование в лизинг, гарантии по кредитам региональным банкам;
- специализированные лизинговые компании (АО «Росагро-

лизинг»), занимающиеся поставками в лизинг скота, кормозаготовительной техники, минибоев и оборудования;

- коммерческие банки, которым поставлена задача кредитовать КФХ на инвестиционные цели под льготные проценты.

Интересен в этой связи опыт Финляндии. Государство поддерживает проекты фермеров по животноводству. 25 % размера инвестиции субсидируется государством, на 60 % получается гарантированно субсидируемый кредит под 1 %. Случаи невыдачи льготного кредита носят единичный характер. 90 % фермеров, реализующих проекты с господдержкой, их получают. Если же банк отказывается выдавать кредит – собирается специальная комиссия с представителями министерства сельского хозяйства, банка, фермерского союза и консалтинговой компании и принимает решение консолидированно.

У нас с кредитованием стоит серьезная проблема. Доля малых форм в кредитах снижается из года в год – в 2015 году доля в субсидируемых кредитах составила 1,8 % от всех займов, при том, что они производят больше половины объема продукции сельского хозяйства.

Что касается льготных кредитов под 5 % – огромное количество проблем с получением и краткосрочных, и инвестиционных кредитов КФХ. Согласно последним данным только 1,3 % заявок в МСХ утверждено на субсидирование КФХ.

Когда будут созданы условия для инвестиционной активности малого сектора в области мясного скотоводства, когда количество КФХ, разводящих КРС мясного направления, будет значительным, они либо создадут кооперативную инфраструктуру с бойнями и переработкой, либо войдут в систему интеграции, предложенную крупным бизнесом.

2017 г.

Как «малышу» получить кредит, если банк отказывает, и придет ли на помощь кредитная кооперация?

На прошедшем 5-м Всероссийском съезде сельхозкооперативов в секции по кредитованию выступила вице-президент АККОР Ольга Башмачникова. Доклад задел за живое участников суровой прозой жизни фермеров, получающих отказ банков при попытке взять кредит для развития хозяйства. Выход – в развитии сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов, считает Башмачникова.

Все мы высоко оцениваем значимость фермеров, субъектов малого предпринимательства в АПК. Понимаем их роль в производстве экологически чистой продукции, обеспечении занятости на селе и сохранении сельских территорий.

Одновременно с этим сетуем о снижении количества таких хозяйств, видя устойчивый негативный тренд. Очевидно, что для развития и численного прироста малого бизнеса нужны финансовые ресурсы. В сельском хозяйстве это особенно важно из-за длительности производственного цикла.

В заемных средствах нуждаются все сельхозтоваропроизводители. Разница лишь в размере займов и целях, на которые они предназначены. Давайте посмотрим, как обстоят дела в малом секторе АПК.

По данным ВСХП-2016, только 10,7 % фермеров являются получателями кредитов. На 1 октября 2017 года в льготном кредитовании участвует лишь 2,5 % фермеров, а если взять за основу количество полученных кредитов, то это 1,3 %.

Выборочный мониторинг льготного кредитования членов АККОР на примере 30 регионов показал, что из 1500 заявок, дошедших до банков с пакетами документов, кредиты получили 54 %. Средний размер кредита по данной выборке – 6,5 млн рублей. Участников грантовых программ поддержки начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм, сельскохозяйственных потребительских кооперативов здесь практически нет.

Срез же льготного кредитования по более мелким размерам займов выглядит совсем неутешительно. Речь идет о кредитах до 1 млн рублей – их всего 55 на всю страну, а кредитов до 500 тыс. рублей – 8.

Малыши или не дошли до банков, или не прошли банковские процедуры. Зададимся вопросом: может быть, такая ситуация является временной и с отладкой нового механизма кредитования все нормализуется?

Однако тенденции, наметившиеся на рынке предложения финансовых услуг, явно не в пользу малого кредита. По данным Банка России, с 2014 года закрыто более 10000 офисов банковских подразделений. Расстояние от сельского населенного пункта до ближайшего офиса банка неуклонно увеличивается. А с увеличением расстояния до заемщика теряется значение любого вида залога, поскольку его просто дорого проверять.

Банками отменяются полномочия по самостоятельному принятию решений о выдаче кредита, и в итоге процессы рассмотрения заявок значительно удлиняются.

Очевидным является тот факт, что банкам удобнее работать с одним крупным, чем с 1000 мелких заемщиков. Маленькому хозяйству к кредитам не пробиться, тем более к льготным.

Реалии таковы: ничто не мотивирует коммерческие банки работать с мелким кредитом, и предпосылок к улучшению нет.

В этой ситуации сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы смогут взять и частично берут мелкий кредит на себя. Они самостоятельно принимают решение о предоставлении займов, находятся на близком расстоянии от заемщика. Будучи равноправными участниками финансового рынка, СПКК накопили богатый опыт предоставления широкого перечня услуг, прошли определенную школу.

Кредитные кооперативы не конкуренты банковской системе, они дополняют ее и способны компенсировать возрастающий разрыв в доступности финансовых услуг на селе.

Кроме того, СПКК привлекают средства местного населения в качестве сбережений и размещают их на той же территории по принципу Райффайзена: «Средства деревни – деревне».

Однако возможности кредитных кооперативов абсолютно ограничены перечнем источников средств.

Посмотрим, где теоретически кредитный кооператив может получать ресурсы.

Во-первых, в коммерческих банках. Но последние видят для себя серьезные риски и могут пойти на кредитование СПКК только при наличии дополнительных гарантий.

Во-вторых, в Фонде развития сельских кредитных кооперативов. К сожалению, в ФРСКК недостаточно собственных средств для расширения портфеля займов или предоставления гарантий.

В-третьих, в других фондах поддержки. Здесь мы сталкиваемся с тем, что инструменты фондов ограничены и не предусматривают поддержку СПКК.

В-четвертых, привлекать средства населения, что усложняется отсутствием системы страхования вкладов.

Если мы понимаем и принимаем СПКК как необходимые финансовые институты для мелкого займа, стратегически важно расширять их возможности и создавать условия для устойчивого роста. Это должно стать приоритетом государственной политики.

Какие меры поддержки в этом случае необходимы?

1. Создание системы гарантирования сберзаймов через систему сохранения устойчивости кооператива – по аналогии с системой Райффайзен. Как результат – привлечение средств населения в СПКК и снижение процентных ставок для заемщиков.
2. Выравнивание условий банковского кредитования с участием в кредитных кооперативах. Обеспечить доступ СПКК к дешевым ресурсам целесообразно за счет их включения в программу льготного кредитования с субсидированием процентной ставки. В этом случае нужно снизить требования к уставному капиталу – кредитные кооперативы не потянут 5 млрд – или же разработать отдельную программу субсидирования процентной ставки по займам, полученным именно в СПКК.
3. Механизмы поддержки должны предусматривать укрепление кооперативных финансовых институтов. Здесь, прежде всего, речь идет о докапитализации Фонда развития сельской кредитной кооперации на цели прямого расширения портфеля займов или на цели создания гарантийного фонда, под гарантии которого СПКК смогут получать займы в коммерческих банках.
4. Наиважнейшая задача – это смягчение требований регулятора – ЦБ РФ к сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации. Речь идет о выделении льготной категории кооперативов, привязанной к определенному критерию (количество пайщиков, количество выданных займов или общая сумма займов, которые могут работать без регулирования ЦБ).

К какой цели в итоге мы должны стремиться?

Еще в конце 19 века в России правительство осознало необходимость создания учреждений мелкого кредита. К 1914-му за 22 года, благодаря поддержке государства, кредитная кооперация

в России заняла первое место в мире. В результате к концу 1914 года получены следующие количественные показатели:

- количество сельскохозяйственных кредитных кооперативов – 14 500;
- количество членов КК – 14 500 000;
- вклады населения в КК – 304 000 000 рублей (в деньгах того времени);
- ссуды государственного банка в СКК – 125 000 000 рублей (в деньгах того времени).

Мы озвучили необходимость развития кредитных кооперативов в рамках приоритетного национального проекта в 2006 году. Сегодня 2017 год, 11 лет прошло, но развития серьезного нет ни по количеству кооперативов, ни по количеству пайщиков, ни по объемам предоставления займов. Зато мы смогли значительно продвинуться в ужесточении контроля.

Потребность в малом кредитовании сильна и не удовлетворена. Если мы со всей ответственностью это осознаем, то должны выстроить серьезную систему поддержки учреждений мелкого кредита – сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

2017 г.

«25+» в стратегию развития молочной отрасли

На 4-м Международном молочном форуме в Красногорске прошел круглый стол «Роль малого бизнеса в структуре молочной отрасли». На нем выступила вице-президент АККОР Ольга БАШМАЧНИКОВА. Сегодня в «Крестьянских ведомостях» она делится своими соображениями по насыщению рынка молочной продукцией КФХ.

Хотелось бы начать свое выступление с цитаты известного человека: «Если мы будем уделять особое, повышенное внимание малым компаниям, мы увидим, что именно они будут агентами изменений. Если мы будем уделять внимание малым компаниям и молодым людям, убежден, что мировая экономика будет гораздо более устойчивой» (председатель совета директоров компании «Алибаба-групп» Джек Ма, миллиардер).

Если обратиться к данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года, увидим, что подтверждается факт – единственный сектор, показывающий прирост поголовья коров в течение 10 лет, это крестьянские (фермерские) хозяйства. За 10 лет поголовье коров выросло в три раза – до 1167,4 тыс. коров.

Ежегодные данные Росстата также показывают устойчивый положительный тренд у КФХ как по поголовью коров, так и по объемам произведенного молока. Данные за 9 месяцев 2017 года: прирост валового надоя молока в КФХ – 8,2 %, прирост поголовья – 3,8 %. Вывод напрашивается сам собой – устойчивому приросту есть причины.

Об этом говорят в том числе ученые, анализирующие материалы конкурса АККОР «Лучшая молочная семейная ферма 2017 года в номинациях до 25, до 50, до 100, до 200 коров». Аналитический материал, подготовленный отделом ФГБНУ «Северо-Западный НИИ экономики и организации сельского хозяйства» под руководством В. Суровцева, будет в ближайшее время опубликован в журнале «Экономика и жизнь».

Частично приведу выводы, к которым пришли ученые:

- у фермерских хозяйств наблюдается высокая заинтересованность в проведении технологической модернизации производства молока;
- поголовье от 50 голов позволяет получить высокую продуктивность и прибыль на корову, так как при этом размере производства появляется возможность эффективной механизации различных этапов производственного процесса и одновременно сохраняется возможность участия

членов хозяйства во всех ключевых процессах производства и управления;

- в регионах, расширяющих федеральную поддержку семейных молочных ферм дополнительными формами поддержки, эффективность технологической модернизации выше и не зависит от размера поголовья.

Малые фермы могут устойчиво развиваться в регионах с невысоким агробιологическим потенциалом и мелкоконтурностью полей. Небольшие стада позволяют фермерам интенсивно использовать земельные угодья и с невысоким плодородием, повышать рентабельность за счет снижения затрат на наемный персонал, общепроизводственных и общехозяйственных издержек и увеличивать поголовье коров собственного стада.

Другие выводы: рост объемов производства сам по себе не гарантирует доходности, сама по себе высокая продуктивность без увеличения поголовья не способна обеспечить рост объемов производства и не гарантирует рентабельности, самый важный показатель эффективности – «стабилизация или рост поголовья животных», возможность организации собственной или кооперативной переработки с продвижением продукции на рынок как экологически чистой.

Недавно делегация АККОР в рамках взаимодействия с Немецким крестьянским союзом посетила землю Гессен и побывала на семейной ферме Карла и Михаэля Дерр – лучшего фермера 2016 года. На ферме содержится 310 дойных коров, 210 голов ремонтного молодняка, 1 бык.

Интересно проследить эволюцию производства. Ферма основана в 1970 году. Фермер получил кредит на 50 лет под 1% – 300 тысяч евро. При этом государство предоставило 20% субсидию на инвестиционные издержки. У фермера 210 га земли. Причем в собственности 15 га, остальное в аренде на 10 лет с гарантированным перезаключением договора по истечении срока. Ежегодно хозяйство получает господдержку в размере 300 евро на га, а также государство выкупает произведенную в хозяйстве электроэнергию по 36 центов за кВт (25 рублей). Сегодня в хозяйстве есть текущий кредит под 3% на 20 лет. 100% молока реализуется через сельскохозяйственной кооператив.

Предоставленные государством условия развития бизнеса в совокупности с гарантированным сбытом в рамках кооператива позволили ферме значительно вырасти. Динамика строительства и расширения фермы выглядит следующим образом:

1970 – строительство коровника для 30 коров + доильная установка «елочка»;

1980 – расширение коровника на 60 мест;

1992–2003 – строительство нового коровника на 200 животных + доильная установка «карусель», биогазовая установка на 80 кВт, хранилище для отходов;

2004 – покупка автомата для продажи молока;

2006 – автомат для продажи молочных коктейлей;

2007 – закладка силосных ям;

2011 – закладка хранилища для отходов брожения, достраивание силосных ям, расширение коровников для дойных коров и молодняка на 180 скотомест, строительство помещений для 100 телят;

2012 – приобретение мельницы и смесителя для кормов, зернохранилища на 750 т, помещение для отела;

2014 – инвестиции в новую биогазовую установку.

Если проследить динамику увеличения поголовья и продуктивности – получается весьма интересная картина:

1970 год – 25 коров с продуктивностью 3500 л на корову в год;

1980 год – 60 коров с продуктивностью 4100 л;

1990 год – 90 коров с продуктивностью 7000 л;

2005 год – 200 коров с продуктивностью 10 000 л;

2015 год – 310 коров с продуктивностью 10 900 л на корову в год.

Получается эволюционный процесс «25+», возможный при благоприятном инвестиционном климате. Что особенно важно: помимо экономических показателей (в данном случае и увеличение поголовья, и увеличение продуктивности) в фермерской династии происходит накопление бесценного опыта управления молочной фермой.

В России есть значительные резервы или возможности для реализации программы «25+» в семейном молочном животноводстве, поскольку есть основа для выращивания малых ферм.

Вернемся к данным последней сельхозпереписи. Поголовье сельскохозяйственных животных в среднем на одно ЛПХ составляет 26 голов (в 2006 содержалось в среднем 22 головы, прирост – 18 %), 21 % ЛПХ имеет поголовье более 5 КРС. В этих хозяйствах содержится 57 % поголовья КРС в ЛПХ (в 2006 году только 9 % хозяйств имели свыше 5 голов, и в этих ЛПХ содержалось 29 % поголовья КРС, рост составил в 1,33 раза).

Это хорошая основа для создания малых семейных ферм, которые через федеральные и региональные программы соци-

ального лифта могут постепенно увеличить размеры поголовья и решать вопросы сбыта через сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Однако чтобы резервы не остались резервами, необходимо создать благоприятные условия для малых инвестиционных проектов в молочном скотоводстве. Это прежде всего:

- дешевые и доступные долгосрочные и краткосрочные заемные ресурсы;
- наделение для выпаса и заготовки кормов земель, предоставляемой без торгов в аренду или собственность;
- стартовая поддержка, грантовые программы социально-экономического лифта, размер финансирования которых должен увеличиваться из года в год;
- развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации на уровне сбора молока с подворных хозяйств, собственная переработка и диверсифицированный сбыт, в том числе через собственные торговые точки;
- распространение патентной системы налогообложения;
- обеспечение доступности профессионального консультирования и поэтапного сопровождения инвестпроектов на этапе стартапа и т.д.

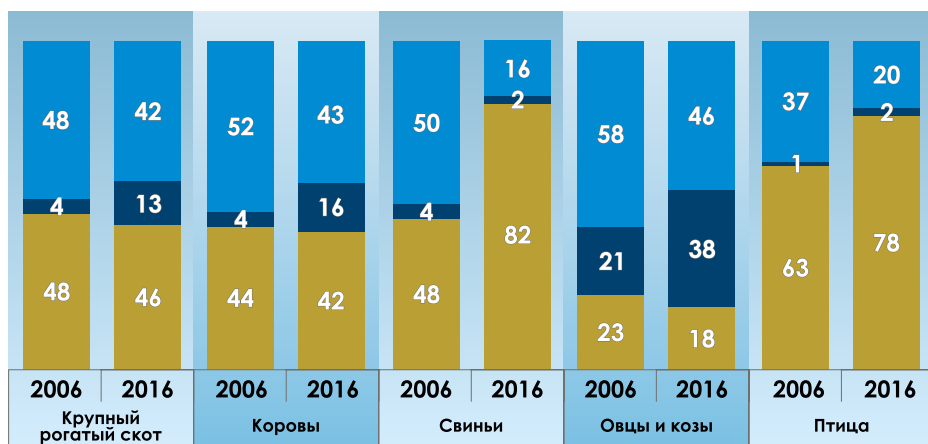
Существует миф – медленно и сложно работать с большим количеством малых хозяйств. Однако опыт Индии его развеивает. На начало 2015 года Индия стала мировым лидером по количеству коров – более 50 млн голов – это более трети всего мирового поголовья.

Население страны – 1 млрд 300 млн человек. Кормят себя сами и являются ведущими экспортёрами молочной продукции. Сегодня экспорт на 39 млрд долларов в год. В 40-е годы 75 % населения страдали от голода. В 70-е годы правительство приняло пакет решений: бесплатное наделение фермеров землей, беспроцентные кредиты на выращивание коров и овец, покупка техники по государственной цене, обеспечение кормами, отмена налогов на 3 года, закупка продукции по твердым ценам. На этикетках – рекомендуемая цена не более... Дороже продавать запрещено – иначе судебное расследование (по материалам АиФ).

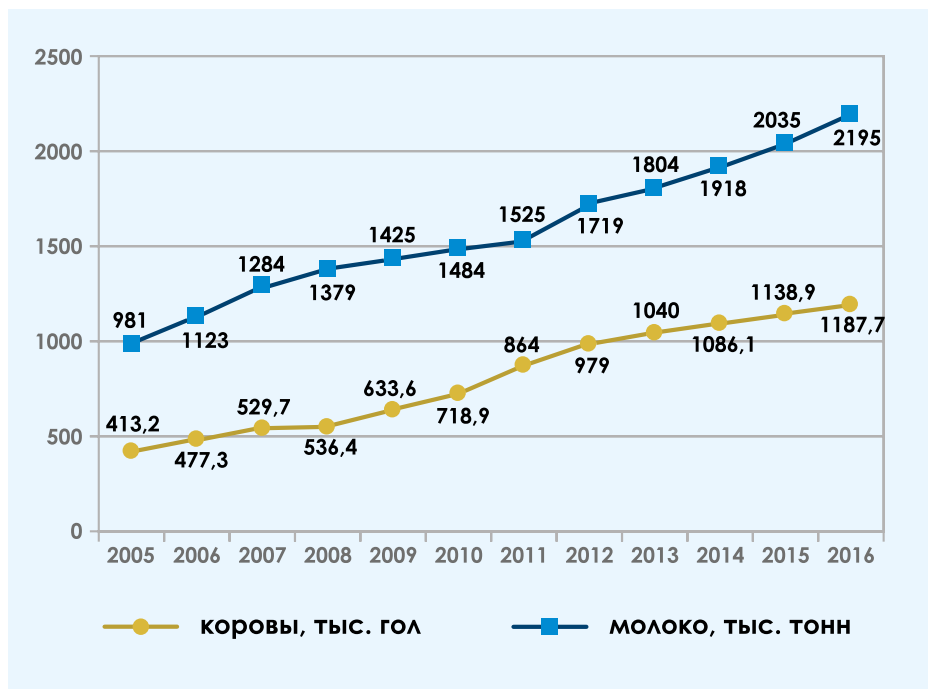
Это не значит, что мы можем зарубежный опыт полностью повторить. Однако причинно-следственные связи заставляют серьезно задуматься над тем, что мы можем сделать в этом направлении.

Структура поголовья основных видов сельскохозяйственных животных по категориям хозяйств

(в процентах от поголовья сельскохозяйственных животных в хозяйствах всех категорий)



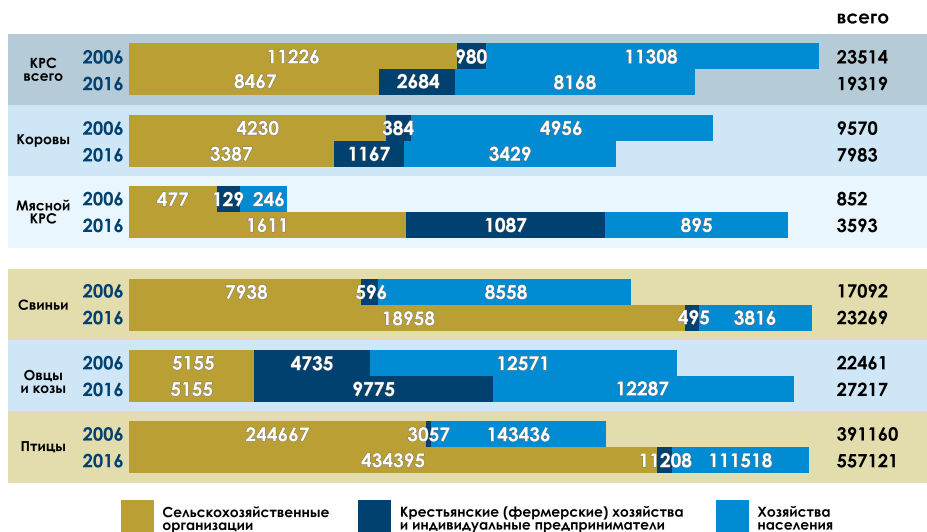
■ Сельскохозяйственные организации
 ■ Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
 ■ Хозяйства населения



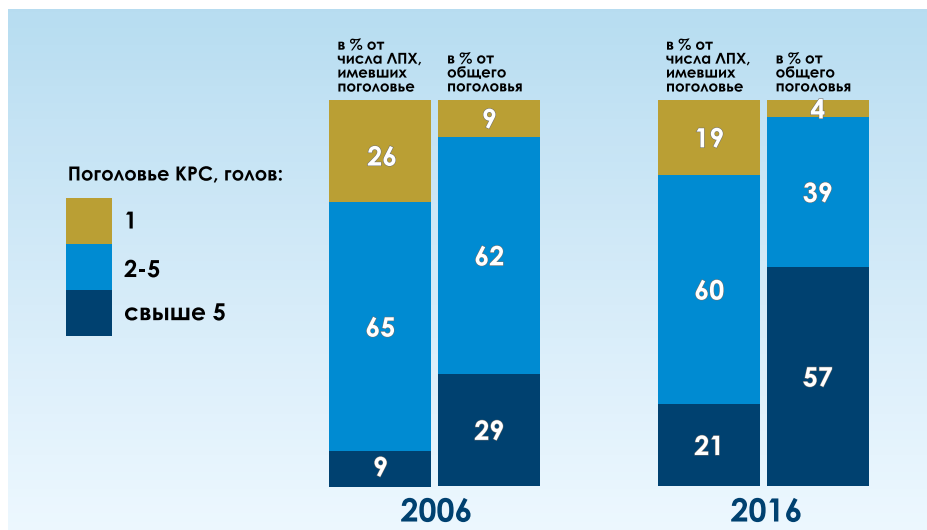
—●— коровы, тыс. гол
 —■— молоко, тыс. тонн

Поголовье основных видов сельскохозяйственных животных

по категориям хозяйств
(тысяч голов)



Группировка личных подсобных хозяйств по поголовью крупного рогатого скота



На снимках: презентация выступления.

2017 г.

Выступление на круглом столе «Развитие сельского предпринимательства – 2030», состоявшегося в рамках форума малого и среднего предпринимательства «Взгляд в будущее»

Форум, состоявшийся в Казани с участием президента республики Минниханова Рустама Нургалиевича, посвящен задаче увеличения доли малого бизнеса в структуре экономики страны, поскольку именно это основа развитых экономик мира. Интересным был представленный анализ предпринимательства в периоды экономических кризисов. Наилучшую способность к выживанию и устойчивость проявил именно семейный бизнес. Именно семейные предприятия выстояли в сложнейшие периоды и показали относительно ровную динамику. Количество предприятий, основанных на других принципах, значительно сокращалось, это данные научных исследований.

Сегодня аграрный комплекс заслуженно стал одним из основных драйверов отечественной экономики. Однако, рост 2–3 % в год не является широкомасштабным, страна имеет гораздо больший потенциал.

Считаем, именно крестьянские фермерские хозяйства сегодня формируют основу аграрной экономики и будущее российского села.

Фермер – это прежде всего предприниматель, живущий и работающий на земле. Он ценит свой образ жизни, самостоятельность, хозяйственность в принятии решений. Он несет социальную миссию – строит дороги, ремонтирует школы, возводит храмы, поддерживает подсобные хозяйства граждан.

В общем пироге на долю крестьянских(фермерских) и личных подсобных хозяйств приходится производство порядка 50 % валовой сельскохозяйственной продукции, и это соотношение в целом не меняется на протяжении десятилетия вопреки тому, что основной финансовый поток в АПК перераспределяется не в пользу данного сектора.

Тем не менее фермерский уклад, являясь наиболее динамичным, наращивает производство и демонстрирует наивысшие темпы роста. За последние десять лет они в 1,6 раза выше, чем по отрасли в целом.

И если АПК – драйвер экономики, то фермерство имеет все предпосылки, для того чтобы стать драйвером сельского хозяйства. Однако на сегодня массового развития в России оно не по-

лучило. Количество КФХ имеет тенденцию к снижению. Так, при вновь созданных 29 000 хозяйств в 2015 году 30 тысяч выбыли из сельхоздеятельности (или перешли в ЛПХ). Подобная динамика прослеживается из года в год.

Что может мотивировать людей оставаться и работать на селе? В первую очередь, стабильно получаемые доходы и понятные правила предпринимательской деятельности.

Для того чтобы запустить массовое аграрное производство, производство, в которое вовлечено значительное количество сельских жителей, необходимо создание определенных условий:

1. Фактическая и стоимостная доступность ресурсов.
2. Доступность и достаточность государственной поддержки.
3. Создание специализированной инфраструктуры движения продукции от поля до прилавка.
4. Оказание современного информационно-консультационного обслуживания.

Центральным направлением стратегии развития АПК должно стать стимулирование создания и развития семейных ферм с увеличением их количества до 1 млн к 2030 году.

Первейшее условие реализации этой задачи – решение земельных вопросов. Мы убеждены, фермерам необходимо выделять землю в аренду, переводить ее из аренды в собственность, а также расширять участок без торгов и без условия «наличие 1 заявления».

С другой стороны, необходимо законодательно установить предельные площади земельных участков у одного собственника и ввести прогрессивный налог на землю. Это остановит рост латифундий.

Важно со стороны государства стимулировать крупные предприятия, агрохолдинги передавать этап первичного сельскохозяйственного производства семейным фермам на взаимовыгодных условиях. Это мировая практика и первейшее условие развития контрактной системы сельского хозяйства.

Также необходимо в самое короткое время решить вопрос со строительством жилья на землях сельхозназначения.

Второе. Мы должны серьезно говорить о значительном расширении масштабов действующих программ поддержки начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм. Главная задача – обеспечить участие в программах всех претендентов,

соответствующих предъявляемым требованиям. Принимая во внимание готовность субъектов к софинансированию, предлагаем увеличить бюджет программ в 2–4 раза, ведь от того, что увеличился максимальный размер грантов, при сохраненном объеме финансирования субъектов предпринимательства больше не станет.

Третье. Важно обеспечить реальное доведение до КФХ погектарной поддержки. Считаем, что в оценке работы главы муниципального района должен присутствовать показатель – количество крестьянских хозяйств, получивших несвязанную поддержку на гектар. Необходимо также ввести ограничение максимально возможного объема господдержки на одно предприятие, а само направление значительно докапитализировать.

Четвертое. Необходимо запустить программы активного кредитования малых форм на селе через целевое фондирование коммерческих банков, а также создать федеральный фонд поддержки микробизнеса в АПК, представляющий займы фермерам за счет перераспределения части финансовых ресурсов Федеральной корпорации МСП. Соответственно необходимо сформировать сеть финансовых институтов на местах.

Пятое. Распространить патентную систему налогообложения на все виды сельскохозяйственной деятельности.

Сегодня является очевидным, что самостоятельно фермерские хозяйства не смогут выстоять в рыночной системе, им нужна кооперация или интеграция с более крупными бизнес-структурами.

На этом держится мировое сельское хозяйство, представленное двумя экономическими системами, конкурирующими друг с другом.

Первая – это крупный коммерческий бизнес, построенный по принципу управления сверху вниз и имеющий тенденцию сращивания и создания в итоге монополистических объединений.

Вторая же – кооперативная система, созданная по инициативе снизу самими малыми предпринимателями при содействии государства.

К сожалению, складывающиеся в России интеграционные модели в большинстве случаев не являются для фермеров эффективными и стимулирующими, поскольку агрохолдинг-интегратор, как правило, навязывает ценовые условия, которые в итоге оказываются хуже рыночных. Здоровая интеграция возможна в ситуации, когда государство, имея контрольный пакет акций,

может само влиять на интегратора либо передает блокирующий пакет акций фермерскому кооперативу.

В этой связи особую значимость имеет именно сельскохозяйственная потребительская кооперация. Нельзя не признать, несмотря на длительную и успешную историю, уходящую корнями в дореволюционный период, кооперация в стране сегодня находится в зачаточном состоянии. Ее развитие невозможно без серьезной роли государства, предусматривающей как меры прямой поддержки кооперативов, так и создание условий для самостоятельного развития кооперативного движения.

Что здесь нужно сделать.

Во-первых, увеличить в разы объем финансирования программы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации с тем, чтобы расширить спектр направлений, получающих господдержку.

Речь идет о кооперативах по хранению и переработке зерновых и зернобобовых культур, подсолнечника, кормовых культур, сахарной свеклы и технических культур, о подключении кооперативных объектов к инженерной инфраструктуре, строительстве малых логистических центров.

Во-вторых, необходимо рассмотреть в качестве части собственных средств кооператива имущество, внесенное в неделимый фонд и используемое в работе СПК. Это улучшит доступ кооперативов к программе поддержки.

В-третьих, необходимо выделить в отдельное направление поддержку кредитной кооперации.

Национальный приоритетный проект развития АПК решил задачу доступности финансовых ресурсов для малых форм, в том числе через систему кредитных кооперативов – доля кредитов малого сектора была увеличена с 0,16 % в общем объеме кредитования до 14 %.

Начался количественный рост КФХ, личные подсобные хозяйства в этот период перестали снижать поголовье животных. Сегодня в целом по России тенденция обратная. По сравнению с 2012 годом в денежном выражении доля кредитования МФХ снизилась с 49 до 7 млрд – в 7 раз. Кредитная кооперация могла бы эту тенденцию остановить даже при незначительной поддержке благодаря мультипликативному эффекту привлечения средств на полученный ресурс.

В-четвертых, стимулировать развитие кооперативов через налоговые льготы и скидки в цене на технику и оборудование, закупаемые на кооператив в размере 50 %.

В-пятых, развивать альтернативную систему торговли различных форматов – кооперативные рынки, постоянно действующие торговые площадки, магазины шаговой доступности, мобильная торговля с колес. Интересным в этом смысле является опыт моделирования торговых участков для кооперативной торговли СПК «Российское село» в Республике Башкирии.

Для улучшения доступа в существующие торговые сети необходимо предусмотреть законодательную норму, согласно которой в региональных торговых сетях должно продаваться не менее 50 % продукции, производимой в этих же регионах местными производителями.

Особо хочу остановиться на проблеме развитие личных подсобных хозяйств, которые, с одной стороны, являются важнейшим резервом фермерского уклада, с другой – самостоятельными ценными единицами производства.

Мы не согласны с расхожим мнением, что ЛПХ себя изживают и не имеют будущего. Показателен в этом плане пример станции Должанской Краснодарского края.

Здесь 47 ЛПХ получили по 1 га земли, выделенной единым массивом под закладку виноградника. На средства программы самозанятости единообразно купили саженцы, прошли обучение и выращивают виноград. Один из крестьян оформился начинающим фермером, получил грант и, купив технику, стал оказывать услуги всем 47 хозяйствам по обработке земли. Работу с лозой каждый хозяин ведет самостоятельно. В настоящее время ЛПХ созрели для объединения в кооператив. Хотя элементы неформальной кооперации уже были: совместная закупка саженцев, совместные расходы на охрану виноградников, обучение единой технологии, оплату труда ученых-консультантов.

По сути, представленная модель – это инновационный проект модернизации села, который может лечь в основу развития сельских территорий и освоения земель, решения вопросов не только самозанятости, но, по сути, промышленного производства. Подсобные хозяйства, организованные таким образом, стали единым специализированным предприятием, производящим продукцию большого объема.

Считаем необходимым и целесообразным в регионах с наличием неиспользуемых земель активно распространять опыт выделения сельским жителям в рамках закона об ЛПХ по 1 га земли единым массивом для ведения специализированного производства, а в рамках Госпрограммы выделить отдельное направление

по поддержке опорных фермеров, осуществляющих процесс интеграции и кооперации с ЛПХ в части их производственно-хозяйственного обслуживания.

Фермерство, безусловно, является основой возрождения российского села. Фермеры 21-го века – это семейные предприятия, различные по размеру и уровню используемых технологий, организованные людьми, ценящими сельский образ жизни, и интегрированные в кооперативные системы. Симбиоз сельского предпринимательства и кооперации позволит поднять экономику села на более высокий уровень, создать обслуживающую инфраструктуру, получить мультипликативный синергетический эффект – роста производства и процветания заселенной и благоустроенной российской деревни.

2016 г.

Нужен нацпроект развития сельских территорий. Вахтовым методом работать с землей невозможно

Запуск массового аграрного производства, которое могло бы и страну кормить, и значительно увеличить объемы экспорта сельхозпродукции, в первую очередь, зависит от человеческого капитала, от людей, живущих и одновременно работающих на рассредоточенных сельских территориях. Вахтовым методом работать с землей невозможно. Многое зависит от сильной мотивации, от мощных экономических стимулов, стабильно получаемых или ожидаемых доходов, позволяющих осуществить техническую перевооруженность.

Однако доходность, являясь абсолютным индикатором любого бизнеса, требует создания благоприятных экономических условий. Здесь речь идет: первое – о доступности ресурсов, эффективном государственном регулировании рынка. Второе – о доступности и достаточности государственной поддержки, выравнивающей существующие диспаритеты. Третье – выстраивание логистики и инфраструктуры сбыта.

Ключевая проблема АПК – диспаритет цен на ресурсы и продукцию сельского хозяйства. Каждая новая посевная – это рост цен на ГСМ минимум на 15 %, на удобрения – до 40 %, гарантия того, что обязательно подорожают запчасти, что за электричество аграрный производитель платил и будет платить в 2–3 раза больше, чем соседнее промышленное предприятие. В нынешнем году увеличены на 2 рубля акцизы на топливо. К примеру, в Костромской области из-за этого затраты на 1 га выросли на 1500 рублей в год, в то время как погектарная поддержка составляет с учетом региональных выплат 400–900 рублей, и получают ее далеко не все.

Ударило по аграриям введение утилизационного сбора на сельскохозяйственную технику, отметила докладчик. Шкала коэффициентов, применяемая при расчете сбора на новую технику, составляет от 1 до 18 пунктов, а на бывшую в употреблении (от 3 лет) – доходит до 52 пунктов. Удорожание новых сельхозмашин уже составило 20–35 %, что делает обновление парка техники недоступным. Несмотря на тот факт, что Росагромаш обещал не повышать стоимость техники в расчете на серьезную поддержку со стороны Правительства, мы имеем другие результаты.

Снижение платежеспособного спроса со стороны сельхозтоваропроизводителей привело к тому, что в 2014 году комбайнов закуплено на 27 % меньше, чем в 2013 году. В 2015 году всей тех-

ники закуплено на 28 тысяч единиц, или на 61 % меньше, чем в 2014 году. Получается, одной рукой даем или анонсируем программу субсидирования техники до 30 % ее стоимости, с другой стороны – вводим утилизационный сбор, нивелируя все существующие виды поддержки.

Сегодня стоит всерьез задуматься о выходе из ВТО, по крайней мере, до того момента, когда конкурентные условия производства будут выровнены. Это касается в первую очередь уровня государственной поддержки, кредитования, развития логистической инфраструктуры и кооперации.

На фоне спада российской экономики сельское хозяйство демонстрирует рост производства. Но надо честно признать – это не широкомасштабный рост АПК по всей территории страны. В лучшем случае он обеспечен на отдельных направлениях, в отдельных точках роста. Глубинка переживает глубокую депрессию. А малый сектор хоть и демонстрирует высокие темпы роста, но его массового развития нет – не созданы соответствующие условия.

В нынешних условиях аграрная политика выстроена под крупные агрокомпании. Но что дал крупный бизнес: решена проблема насыщения продовольственного рынка в крупных городах и мегаполисах; возобновлен экспорт сельхозпродукции. Однако приоритетность крупного бизнеса имеет серьезные минусы: разрушается экономическая модель хозяйствования на сельских территориях, что приводит к обезлюдению местности; завышается стоимость масштабных инвестиций (за счет присутствия элементов коррупции), как следствие – длительный период окупаемости или неокупаемости проектов и высокая закредитованность отрасли...

Катастрофические процессы «вымирания» сел и деревень можно остановить, в первую очередь, за счет создания экономических условий для доходного хозяйствования значительному количеству сельских семей, позволяющие и семью кормить, и обеспечивать воспроизводство, заявила Башмачникова. Малое предпринимательство – это высокое качество, полезность продукции, произведенной в том числе за счет ведения органического земледелия; гибкость и низкозатратность инвестиций; вовлечение в бизнес местного населения и обеспечение его интеграции с существующими бизнесами. Как результат – сохранение сельской популяции.

Решить земельный вопрос

Одна из острейших проблем в этой связи – земельные отношения. Согласно ФЗ № 171-ФЗ от 23 июня 2014 года, процедура предоставления земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, происходит в основном через аукцион. Это порождает сразу несколько проблем: невозможность получить землю начинающим фермерам, невозможность расширить свои земельные наделы субъектам малого предпринимательства.

Передел земли идет и по другому направлению – по причине неоформленности значительного процента земельных угодий. Борьба между фермерами и крупным бизнесом за аренду паев сельских граждан – это суровая реальность. В результате фермеры-арендаторы теряют возможность арендовать землю, а владельцы долей лишаются возможности получать арендные выплаты и поставки сена, кормов. Происходит существенное понижение уровня жизни большинства селян, они вынуждены идти в город, искать работу по найму, чтобы выжить.

Необходимо введение прогрессивного налога на землю, который, в частности, действует в Европе и эффективно противодействует росту латифундий. Именно этот инструмент, а не семимильный рост кадастровой стоимости на землю может решить вопрос оптимальности соотношения малых, средних и крупных землевладельцев. Так, в Мостовском районе Краснодарского края кадастровая стоимость земли выросла с 16 тысяч в 2014 году до 95 тысяч в 2015 году – почти в 5 раз!

Усилить господдержку

Несвязанная поддержка должна стать доступной для крестьян и дифференцированной в зависимости от вида производимой продукции и специфики природно-климатической зоны. Если речь идет о выращивании зерновых – одна цифра, картофеля, овощей – другая. Следует распространить ее и на производство кормовых культур. В большинстве регионов более половины субсидий приходятся на одного заемщика. А, например, в Чеченской Республике все субсидии выделены одному ООО. В Приморском крае 99,6 % субсидий пришлись на один московский агрохолдинг.

Рост бюджетных расходов на АПК фактически в 12 раз привел к увеличению сборов зерна в годовом исчислении в среднем за последние 10 лет всего на 1 %. Колоссальные финансовые влива-

ния в молочное животноводство так и не вывели его из стагнации, не остановили падения поголовья коров. А фермерский сектор с минимальной господдержкой все эти годы демонстрирует устойчивый рост. Только в прошлом году он обеспечил увеличение производства на 27 %.

Приоритетом господдержки должны стать умные инвестиции, не масштабные, а массовые, оптимальные с точки зрения окупаемости и решения социально-экономических задач. Предлагается создать при Минсельхозе России межведомственную рабочую группу для оценки эффективности использования бюджетных средств. Кроме того, предлагается увеличить в 3 раза средства на программы поддержки малых форм хозяйствования.

Навести порядок в кредитовании

Государственная финансово-кредитная политика направлена на поддержание банков, их доходности. А банк предпочитает работать с крупным клиентом. Аграрная партия выступает за создание федерального Фонда развития малого и микробизнеса в АПК, по аналогии с фондом развития промышленности, который бы выдавал займы субъектам малого предпринимательства под обещанные государством 5 %. Стоит вести речь и о фонде микрофинансирования для поддержания и развития системы кредитной кооперации на селе. Вы спросите: откуда ресурсы? Из той же корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства – пусть отдадут долю, которую государство планировало на АПК, – это 15 млрд. Фонд разделит их на микробизнес отдельно (предприятия с выручкой до 120 млн рублей), на малый – отдельно.

Средства, выделенные на строительство оптово-распределительных центров с государственной поддержкой (с минимальным объемом хранения – 30 тыс. тонн), должны быть перераспределены на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, заявила лидер партии. Помочь продукции МФХ стать участником товарного рынка можно через кооперацию, через создание малых агрологистических центров, созданных самими производителями на примере новгородского варианта, – вот задача государства.

Логистические центры могут быть выстроены как кооперативный симбиоз фермера и личных подсобных хозяйств или как кооператив одноуровневых хозяйств. Инициатором создания центра может быть и просто самостоятельный фермер, выступивший в роли интегратора ЛПХ. Примеры этому есть: КФХ Ватан в Татарста-

не, кооператив в Усманском районе Липецкой области. Здесь важно, чтобы интегратор пользовался доверием сельских граждан. Однако развитие кооперации идет медленно. Многие кооперативы не выживают в условиях хаотичного рынка и отсутствия кредитов. На 1 января 2016 года зарегистрировано 3800 работающих СПоК. Докладчик предложила на съезде создать рабочую группу по разработке предложений и продвижению поправок в нормативно-правовые акты, направленные на развитие кооперации.

В нынешних условиях особенно важна разработка серьезного государственного механизма интегрирования и кооперирования личных подсобных хозяйств, стимулирования их перехода в КФХ за счет грантовых программ, патентной системы налогообложения, уменьшения обязательных выплат и административных барьеров. Это позволило бы ввести в сельскохозяйственное производство огромные площади пустующих земель.

Сегодня как никогда нужно разработать и реализовать долгосрочный Национальный приоритетный проект по развитию сельских территорий. Нацпроект 2006 года дал свои результаты. В этот период было создано порядка 6000 кооперативов, личные подсобные хозяйства прекратили сбрасывать поголовье. Однако трехлетнего периода не хватило для закрепления полученных результатов.

2016 г.

13 января, в первый день Гайдаровского форума – 2016 состоялась экспертная дискуссия «Место России на продовольственной карте мира», которую вела Наталья Шагайда – директор Центра агропродовольственной политики РАНХиГС при Президенте РФ.

Участники затронули вопросы, связанные с приоритетами аграрной политики России в сфере импортозамещения, обсудили зарубежные практики министерств сельского хозяйства США и Нидерландов.

Слушая выступление заместителя министра С. Левина, а также получая ответы на заданные вопросы, выделила для себя следующее: основная стратегия развития молочного животноводства все-таки сведена к формуле «Идем от хозяйств населения к индустриальному производству».

Что касается хозяйств населения, то здесь действительно есть проблемы – их нужно кооперировать и интегрировать в существующие системы бизнеса, а также стимулировать переход в фермерские хозяйства.

Что же касается понятия «индустриализация» сельского хозяйства – это, безусловно, увеличение масштабов, сопровождаемых высокими технологиями. А вот с эффективностью – большой вопрос. Не шины выпускаем, где чем больше выпустишь – тем меньше постоянных издержек приходится на 1 изделие и ниже его суммарная себестоимость. Эта формула в сельском хозяйстве не применима в полной мере, поскольку работа связана с живыми организмами, имеющими способность болеть, испытывать стресс, неправильно питаться.

Выдающийся экономист-аграрник А.В. Чаянов метко подметил: «Что представляет собой молочное животноводство? В своей основе это использование человеком солнечной энергии, падающей на поверхность земли, для производства дешевых объемистых кормов... экономическая наука способна: для каждой системы хозяйства, учитывая местные условия, ... путем ряда организационных расчетов определить как технически наиболее целесообразное соотношение его производственных факторов, так ровно и абсолютные размеры самого хозяйства, обеспечивающие наименьшую себестоимость продуктов, а следовательно, и наибольший доход».

Вроде все просто, а на деле... Неоптимальные стратегические, тактические и оперативные бизнес-решения в АПК – важнейшая причина многих взаимных разочарований инвесторов, руководителей и трудовых коллективов агрохолдингов, местных и регио-

нальных органов управления, низких темпов роста объемов производства. Об этом сегодня говорят и ученые, и сами бизнесмены.

Во многих случаях «типовой подход» к модернизации и концентрации поголовья коров в молочном животноводстве России не обеспечил рост конкурентоспособности производства молока. На крупных построенных и модернизированных объектах рост затрат на управление, амортизацию зданий и оборудования, обслуживание техники, платежи по процентам и телу кредита оказался выше, чем эффект концентрации и интенсификации производства.

Считаю: задача аграрного ведомства должна состоять в отборе не индустриальных, а экономически оправданных в заданных условиях проектов. Оценка любого инвестиционного проекта и не только в молочном животноводстве – это оценка эффективности предлагаемой бизнес-модели вне рамок и клише. Ее нужно производить при работе конкурсных комиссий по рассмотрению инвестпроектов на предмет получения господдержки. Ее должны производить банки и другие финансовые структуры при принятии решения о кредитовании.

А задача инвестора любого масштаба – оптимизировать издержки, по возможности их уменьшая, и критически относиться к размеру возможных инвестиций. Отраслевая скорректированная на параметры проекта маржа должна позволить окупить капиталовложения в приемлемый срок, а скорректированный финансовый и производственный циклы должны предполагать финансовые инструменты, позволяющие покрывать кассовые разрывы.

Вопрос, который не успела задать на форуме: как Минсельхоз РФ смотрит на стимулирование развития овощеводства открытого и закрытого грунта фермерского типа и будут ли услышаны наши предложения?

АККОР предлагает внести изменения в мероприятия Госпрограммы и нормативно-правовые документы Минсельхоза РФ, которые позволили бы улучшить доступ фермеров к господдержке и инвестиционному кредитованию с целью увеличения производства овощной продукции: это и изменения в приказе МСХ РФ № 318 от 24.07.2015, связанные со снижением критериев масштабности в порядке отбора инвестиционных проектов, направленных на строительство и (или) модернизацию объектов АПК, в части установления: минимальной площади тепличных комплексов от 1 га, а объема производства овощных культур

за год, предшествующего году получения субсидии, не менее 1000 тонн для овощехранилищ; наличия собственных (или арендованных) площадей под овощными культурами – не менее 10 га; это выделение субсидий для строительства теплиц малой мощности на этапе начала реализации проекта и использование их на оплату первоначального взноса по лизингу; это создание соответствующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов по хранению, предпродажной подготовке и реализации продукции; это внесение изменений в соответствующие нормативно-правовые акты, обеспечивающие подключение теплиц закрытого грунта к электросетям, газовым сетям, водоснабжению и другой необходимой инфраструктуре на бесплатной основе.

Если обратиться к выступлениям Джонатана Гресела и Филипа де Йонга, вывод напрашивается сам собой. Массово высокотехнологичным наше сельское хозяйство сможет стать не так скоро. В Европе и Америке оно стало таким благодаря высокой доле затрат государства в развитии науки и технологий – затрат, порою сопоставимых с объемом производимой продукции (США). Именно внедрение новых технологий позволило революционно повысить производительность труда в сельском хозяйстве, а значит, и доходность, простимулировало увеличение объемов производства и развитие экспорта. А высокая доля экспорта делает страну независимой даже при наличии импортных поставок.

На форуме выступил Джонатан Гресел, полномочный министр, советник по вопросам сельского хозяйства посольства США в России, который отметил: в 2013 г. американские фермеры засеяли 132 миллиона гектаров пашни. Общая стоимость продукции сельского хозяйства составила 363 млрд долларов. Фермеры получили 132 млрд долларов чистой прибыли. Из 3 200 000 сельхозпредпринимателей 87 % управляются семьями. Семейные фермы производят 85 % всей сельхозпродукции страны, а корпоративные хозяйства – 15 %. С 2000 г. валовой денежный доход американских ферм практически удвоился. За это время роль государственных программ, по словам эксперта, сократилась. При этом США являются крупнейшим в мире не только экспортером, но и импортером продовольствия и сельхозпродукции. Так, в 2014 году сельхозпродукции было экспортировано на 150 миллиардов долларов и импортировано на 112 миллиардов долларов. В итоге получилось положительное сальдо в 38 миллиардов. И это без учета продаж сельскохозяйственной техники.

Чтобы для населения была доступна более дешевая продукция, часть товаров импортируется. При этом продукция местных фермеров, которая является более качественной, экспортируется на зарубежные рынки. Существует специальная программа продвижения экспорта. Доля импорта также высока по отдельным категориям: рыбы – это более 80 %, растительного масла порядка 40 %, сахар – более 30 %, а овощи и фрукты не доходят до 25 %. Именно конкуренция с поставщиками из других стран заставляет местных производителей оптимизировать издержки и повышать технологичность.

Рост объемов сельхозпроизводства в США, значительно превышающий на сегодня спрос, происходил с 2000 года во многом благодаря инвестициям в научные разработки. В итоге фермер получает сегодня 20 долларов на каждый вложенный доллар. Это в основном технологии, связанные с беспашотной обработкой земли, использованием спутников для прецизионного земледелия, биотехнологии против сорняков и вредителей. Существует прямая корреляция роста затрат на НИИР с увеличением объемов производства.

Весь бюджет АПК на 2014–2018 годы – 489 млрд долларов. В США работает Всеобъемлющий аграрный закон, согласно которому господдержка не привязана к объемам производства. Речь идет о господдержке, позволяющей сохранять доходность хозяйств. У фермера есть выбор: получить бюджетные выплаты – в случае, если полученная цена ниже себестоимости или если доход ниже определенного исторического уровня дохода. Данный вид поддержки позволяет фермерам получить доступ к кредитам, поскольку он покрывает значительные риски отрасли для финансовых институтов.

На долю программы питания малоимущих семей приходится 80 % аграрного бюджета, что позволяет стимулировать спрос на потребление продуктов питания. Поддержка распространяется и на импортную продукцию, и это держит фермеров в состоянии конкуренции, что положительно влияет на развитие экономики АПК в целом. Благодаря этому для населения издержки на продукты составляют 12 % в бюджете семьи, в то время как в России – порядка 30 %. Правительство США поддерживает не какие-то определенные направления, а уровень доходов производителей.

Подобная политика характерна и для Нидерландов. «Система была основана на субсидиях. Однако сейчас мы перешли скорее на поддержку доходов. Субсидии на производство опреде-

ленных видов сельхозпродукции больше не предоставляются. Наше сельское хозяйство очень много дает нам для успешного развития торговли. Самообеспечение всеми видами сельской продукции не является нашей целью (!). Это могло бы помешать успешной модели развития нашего сельского хозяйства», – заявил министр-советник посольства Королевства Нидерландов в России Филип де Йонг.

Сельское хозяйство этой маленькой страны производит 2 % ВВП, при этом в нем работает 10 % населения. Есть тенденция снижения количества фермеров и увеличения объемов производимой продукции оставшимися субъектами предпринимательства. В связи с этим особое внимание уделяется вопросам развития сельских территорий.

Производительность труда в сельском хозяйстве удвоилась также во многом благодаря Системе сельскохозяйственных инноваций, стимулирующих производство, экспорт, для которого есть инфраструктура и продуманная логистика. Высокая значимость придается передаче знаний и обучению. Фермеры – высококвалифицированные люди. Уровень самообеспеченности Нидерландов: картофель – 190 %, яйцо – 350 %, свинина – 265 %, мясо птицы – 240 %. Отсюда развитие экспорта.

Каковы выводы

Для того, чтобы стимулировать увеличение отечественного производства продукции АПК, важно создать систему господдержки, связанную с гарантированием доходности даже в случае неблагоприятных погодных явлений или рыночных тенденций, – это первоочередная задача. Именно поэтому роль несвязанной поддержки (на гектар или на голову скота), а также развитие и регулирование системы агрострахования со стороны государства должна стать первостепенными.

Кредитоспособность и доходность позволят постепенно вкладываться и в новые технологии в рамках частно-государственного партнерства.

В сельском хозяйстве должны быть представлены все формы хозяйствования: малые, средние и крупные, при этом доля малого бизнеса должна увеличиваться, поскольку последний формирует основу и стабильностью любой экономики. Это, в свою очередь, позволит диверсифицировать отраслевые риски и развивать сельские территории.

2016 г.

Выступление на расширенном заседании Координационного совета Ассоциации межрегионального социально-экономического взаимодействия Центрального федерального округа по развитию АПК³

Уважаемые участники совещания!

Сегодня мы как никогда осознаем, что должны задействовать все имеющиеся резервы, в том числе государственные ресурсы, для наращивания производства продуктов питания внутри страны, с одной стороны, и для сохранения и развития наших сельских территорий – с другой.

Обе задачи в итоге направлены на достижение целей не только продовольственной, но и национальной безопасности, а также территориальной целостности нашего государства.

Здесь мы имеем значительный и недооцененный резерв роста – малые формы хозяйствования, представленные 20 миллионами ЛПХ; 215 тысячами КФХ; 27 тысячами микропредприятий; 9 тысячами малых сельхозорганизаций. Все перечисленные субъекты хозяйствования прежде всего люди, живущие и ведущие сельскохозяйственную деятельность на территориях нашей большой страны.

Если обратиться к данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года, мы увидим: 92 % занятых в сельской местности – это субъекты малого предпринимательства и личные подсобные хозяйства. Перепись-2016, безусловно, внесет свои коррективы. Однако кардинально картина не поменяется.

Согласно данным статистики на долю КФХ и ЛПХ приходится производство 50 % продовольствия, а вместе с субъектами малого предпринимательства других организационно правовых форм – 62 %.

В 2015 году малые формы хозяйствования произвели:

- 86 % картофеля,
- 82 % овощей,
- 52 % молока,
- 29 % мяса,
- 70 % фруктов.

³ Координационный совет проходил в рамках выездного Петербургского экономического форума в Москве.

Наиболее динамичным сектором являются фермерские хозяйства. В 2015 году, как и в прошлые годы, они показали наивысшие темпы роста производства молока – 6,1 %.

Только у фермеров растет поголовье числе коров – за период 2008–2015 гг. оно увеличилось в 2 раза, или на 584,6 тыс. голов.

Овец и коз у фермеров в 2 раза больше, чем в сельхозорганизациях.

В 2015 году при сокращении урожая зерновых на 1 млн тонн фермеры увеличили производство зерна на 900 тыс. тонн. В целом урожай в фермерских хозяйствах составил 26,4 % от общего сбора зерна.

50 % прироста подсолнечника также пришлось на фермеров – а доля КФХ в общем производстве достигла почти одной трети. По картофелю – это ¼ прироста, по овощам – 50 %.

В целом темпы роста производства в фермерском секторе за последние десять лет – в 1,6 раза выше, чем по отрасли. Только в 2015 году рост производства у этой категории хозяйствования составил более 8 % в сопоставимых ценах, тогда как в целом по отрасли – 3 %.

Это – реальный вклад в наращивание производства, это и есть импортозамещение.

Однако что дает нам малое предпринимательство помимо объемов:

- 1) высокое качество, полезность продукции, произведенной, в том числе, за счет ведения органического земледелия;
- 2) экологическую безопасность самого производства и местности обитания;
- 3) гибкость и низкзатратность инвестиций;
- 4) вовлечение в сельхозпроизводство местного населения и обеспечение его интеграции с существующими бизнесами. Как результат – сохранение сельской популяции.

Почему мы говорим о резервах **роста**?

Во-первых, 2 млн товарных ЛПХ могут перерасти в крестьянские фермерские хозяйства, увеличив объем производимой продукции. Уже сегодня 70 % участников программы «Начинающий фермер» – выходцы из ЛПХ. Расчеты показывают, что при должном государственном регулировании совокупная численность КФХ семейного типа может быть доведена до 500 тысяч уже к 2020 году. И надо добиться, чтобы эта задача стала государственной.

Во-вторых, ЛПХ могут оставаться подсобными хозяйствами, обеспечивая собственную доходность и товарность продукции через членство в сельскохозяйственных потребительских кооперативах или интеграцию с опорными фермерами, приобретая при этом дополнительные стимулы для сохранения сельского образа жизни.

В-третьих, при определенных условиях, связанных с развитием сельской инфраструктуры, предоставлением или строительством жилья, а также созданием благоприятного климата для микро- и малого предпринимательства, в село могут приехать и городские жители.

Опросы, проводимые учеными, показывают: 27 % городского населения могут сменить образ жизни с городского на сельский. В ЦФО примеры такой миграции есть в Тверской, Калужской, Липецкой и других областях.

Почему мы говорим **о резервах**?

Потому что существующие в настоящее время тенденции миграции из села в город имеют сильно негативный характер. За последние 20 лет с карты России исчезло порядка 20 тысяч сельских населенных пунктов, 36 тысяч находятся в стадии умирания. В период с 2011 по 2014 гг. сельские территории 63 субъектов РФ лишились еще более 1 млн жителей.

Причины данных процессов ясны.

Во-первых, отсутствие нормальных условий для проживания – нет дорог, школ, больниц, клубов, словом, крайне неразвита социальная инфраструктура;

Во-вторых, трудности, связанные с ведением малого предпринимательства (недоступность господдержки, кредитов, **а главное невозможность реализовать произведенную продукцию**).

Считаем, что сегодня мы в состоянии переломить эти негативные тенденции.

В 2015 году было создано 28 000 новых крестьянских хозяйств. Люди поверили, что импортозамещение – это всерьез и надолго, поверили в реализацию программ поддержки предпринимательства. И действительно, начинающие фермеры, получившие малые гранты на становление, в ближайшем будущем смогут подавать заявки на участие в программе развития семейных животноводческих ферм и увеличить объем производства. Министерство сельского хозяйства готово сегодня решить этот вопрос.

Ведь для сельской молодежи возможность начать свое дело и развить его – одна из немногих альтернатив миграции в город.

Однако создание условий для ведения предпринимательской активности, предполагает возможность **как производства, так и реализации продукции.**

Проблемы со сбытом фермеры традиционно называют в числе наиболее серьезных. Это вновь подтвердил опрос, проведенный накануне 27-го съезда Ассоциации крестьянских фермерских хозяйств: 70 % опрошенных фермеров отметили, что они испытывают трудности с реализацией.

Даже в условиях санкций и действующих курсах валют малый производитель не может реализовать продукцию по адекватной цене. Основная часть выручки приходится на долю посредников, переработчиков, торговли.

К примеру, закупочная цена молока равна стоимости ретробонусов торговых сетей (19–20 рублей), в которые отдельному малому производителю просто не попасть. Не говоря уже о вознаграждениях ретейла и сроках расчета за продукцию.

Что же нас ждет, когда отменят санкции и стабилизируется курс рубля? Есть серьезная угроза в том, что в страну снова будет поступать дешевый импорт и существующая система торговли и выстроенные с использованием бюджетных средств оптово-распределительные центры будут реализовывать более дешевый импортный товар.

Поэтому нам нельзя терять времени. Недопустимо с точки зрения государственных задач не создать за отпущенный благоприятный временной период инфраструктуру хранения, переработки и сбыта, направленную именно **на продукцию**, произведенную малыми формами хозяйствования.

Сегодня мы в этом мало преуспели.

Важнейшим инструментом сбыта может стать и становится альтернативная кооперативная система движения продукции от поля до прилавка, которая позволит собрать продукцию, выращенную пайщиками, сохранить ее, подработать или переработать, а также реализовывать, в том числе через систему собственных кооперативных магазинов на выгодных для пайщиков условиях.

Строительство крупных оптово-распределительных центров эту задачу не решит. В программе ОРЦ зачастую участвуют крупные девелоперы и ретейлерские сети, которые будут окупать потраченные ресурсы за счет снижения закупочных цен или роста стоимости услуг для малых производителей.

Считаем: средства, выделенные на данную программу, должны быть частично перераспределены на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, с одной стороны, и на строительство агрологистических центров малой мощности – с другой.

Продолжать реализацию программы ОРЦ имеет смысл только в случае, если ее параметры и порядок субсидирования будут пересмотрены:

- снижены критерии масштабности до 5000 тонн,
- предусмотрено авансирование затрат на объекты малой мощности,
- увеличен размер субсидирований для объектов малой мощности,
- предусмотрен кооперативный принцип организации ОРЦ,
- по объектам малой мощности сняты требования по проведению госэкспертизы.

Первоочередная задача – консолидация товарных партий в районах, где непосредственно производится сельхозпродукция.

Приоритетом должно стать создание именно низовых, небольших сельских, районных агрологистических центров, созданных либо самими малыми сельхозтоваропроизводителями, либо на кооперативной основе, либо предпринимателями, живущими на селе и пользующимися доверием граждан.

О программе господдержки сельскохозяйственной потребительской кооперации: объемы ее финансирования должны быть значительно увеличены. В этом году выделено 900 млн руб. на всю Россию – это мизер. Те же начинающие фермеры, личные подсобные хозяйства должны иметь возможность сбыта своей продукции через кооператив. Это позволит перевести продукцию МФХ в товарную, а субъектам Федерации – собрать дополнительные налоги в бюджет.

Здесь чрезвычайно важен и показателен опыт Липецкой области.

Если по программам развития сельской потребительской кооперации размер государственной поддержки составляет 60 % от стоимости проекта, то для агрологистических центров малой мощности целесообразно, чтобы доля государственного субсидирования увеличилась с 20 до 40 % с одновременным авансированием затрат.

Проблемы сбыта возникают также и на этапе реализации продукции на переработку, когда перерабатывающие предпри-

ятия не расплачиваются за поставленную сельхозтоваропроизводителями продукцию.

Поэтому важно продумать такую цепочку, в рамках которой кооперативы смогли бы иметь собственные перерабатывающие мощности и собственную систему торговли.

Важным звеном в создании логистической цепи движения продукции от поля до прилавка МФХ является возможность кредитования субъектов малого предпринимательства, которые, реализуя проекты, должны иметь доступ как к инвестиционным, так и долгосрочным кредитам. Однако это отдельный самостоятельный вопрос.

Сегодня пришло время, когда в России нужно разработать и реализовать долгосрочный Национальный приоритетный проект по развитию сельских территорий. Нацпроект 2006 года дал свои результаты. В этот период было создано порядка 6000 кооперативов, личные подсобные хозяйства прекратили сбрасывать поголовье. Однако 3-летнего периода было недостаточно для закрепления полученных результатов.

Новый национальный проект должен быть направлен на создание нормальных социальных условий для проживания в сельской местности и условий для ведения предпринимательской активности, что позволит в короткие сроки нарастить число рабочих мест и обеспечить работой и средствами к существованию основную массу селян по месту их проживания.

Решение этой задачи станет реальным вкладом не только в решение проблемы стабильного обеспечения страны продовольствием, но и в спасение и возрождение российской деревни.

На наш взгляд, критерии эффективности развития территории обязательно должны включать критерии роста количества субъектов малого предпринимательства на сельской территории, а также учитывать динамику миграционных процессов.

2016 г.

О потенциале и мерах поддержки сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации по итогам 3-го съезда сельских кооперативов

Обсуждение роли, места, возможностей и проблем в развитии сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации невозможно без привязки к вопросу значимости малых форм хозяйствования на селе. Этот сектор аграрной экономики решает сегодня две наиважнейшие государственные задачи – обеспечение продовольственной безопасности и сохранение и развитие сельских территорий.

Представляя личные подсобные хозяйства, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели и сельскохозяйственные производственные кооперативы, малые формы производят более 50 % продовольствия. Если к сектору добавить микро- и малые сельхозорганизации, то эта цифра – более 60 %.

Данная категория предпринимателей могла бы значительно нарастить объемы продовольствия и снизить размер импорта сельхозпродукции, особенно в производстве овощей, молока, мяса, если решить две самые значимые проблемы – создать для малых форм инфраструктуру хранения и сбыта сельхозпродукции через сельскохозяйственные потребительские кооперативы и решить вопрос доступа к заемным ресурсам, как краткосрочным, так и долгосрочным, в том числе через развитие микрофинансовых организаций – сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. Именно эти вопросы и стали предметом обсуждения 3-го съезда сельских кооперативов в Санкт-Петербурге.

Остановимся на проблемах доступности кредитных ресурсов для малых форм хозяйствования и той роли, которую играет в решении данного вопроса сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация. Данному направлению была посвящена самостоятельная секция в рамках 3-го съезда сельских кооперативов, значительное внимание вопросу было уделено и на пленарном заседании.

Несмотря на объемы производства и значимость сектора МФХ, именно данная категория сельхозтоваропроизводителей имеет серьезные трудности, связанные с доступом к кредитным ресурсам. Судя по всему, ситуация будет только усугубляться.

Это связано с общей ситуацией на рынке заимствований, отсутствием у банков ресурсов, общей закредитованностью АПК, незаинтересованностью банков в работе с диверсифицирован-

ным сегментом микро- и малого бизнеса – гораздо легче работать с одним крупным клиентом, чем делать подобную работу со 100 мелкими.

О снижении объемов кредитования свидетельствуют данные Национальных докладов развития АПК.

Малые формы хозяйствования в 2009 г. получили 5 % субсидированных краткосрочных кредитов, а в 2012 г. – только 1,7 %. Похожая картина складывается и в сфере инвестиционных кредитов: доля МФХ снизилась с 4,3 % в 2009 г. до 2,4 % в 2012-м.

По итогам 2013 года общий объем субсидируемых кредитов и займов МФХ сократился по сравнению с 2012 годом еще на 32,3 %.

Судить о снижении фактических объемов кредитования в 2014 году можно по анализу показателей Россельхозбанка – главного кредитора АПК.

Краткосрочные кредиты в растениеводстве	7,4 млрд	-8,6 % к 2013 г.
Инвестиционные кредиты в растениеводстве	6,8 млрд	-30 % к 2013 г.
Краткосрочные кредиты в животноводстве	1,2 млрд	-14 % к 2013 г.
Инвестиционные кредиты в животноводстве	27,3 млрд	-36 % к 2013 г.

О снижении доступности кредитных ресурсов свидетельствуют опросы фермеров, проводимые в рамках экспертной рабочей группы Общероссийского народного фронта «Честная и эффективная экономика» в ходе проведенного специального мониторинга в регионах.

Как отмечают сельхозпроизводители, утверждения банкиров о тенденции снижения востребованности кредитных ресурсов у отечественных сельхозпроизводителей в связи с кризисом и стагнацией аграрного производства ничем не обоснованы.

80 % опрошенных фермеров основной целью получения кредитов назвали расширение агробизнеса за счет увеличения оборотных средств.

Аграрные производители хотят развиваться и расширять производство, используя уникальную рыночную возможность. Это подтверждают данные ФНС, согласно которым только за первые полгода 2015 года было создано 18 тысяч вновь зарегистрированных хозяйств (прекратило свою деятельность 6 тысяч – рост опережает спад в 3 раза).

Основные причины ухудшения доступа к кредитным ресурсам фермеры видят следующие:

- низкая залоговая база с точки зрения банков,
- плохая кредитная история с точки зрения банков,
- отказы в выдаче кредитов без объяснения причины такого решения,
- затягивание процедуры рассмотрения заявки (ответы по одобрению или отказу в их выдаче могут приниматься в течение полугода),
- слишком большой перечень документов,
- уменьшение количества офисов банков.

В этой ситуации сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, по сути, могут заменить функцию коммерческих банков по кредитованию микробизнеса в населенных пунктах, в которых закрываются дополнительные офисы КБ или облегчить/дополнить их там, где банки остались.

СКПК⁴ выигрывают, ибо могут как раз разрешить многие из существующих проблем. Кооперативы более гибко и быстро работают со своими пайщиками и в отношении оформления документов, и в отношении залогов, и в отношении графиков погашения. Они заинтересованы работать в нише микро- и малого бизнеса, поскольку представляют институты микрофинансирования.

О роли сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов говорит тот факт, что микрофинансовые организации стоят на 3-м месте по объемам кредитования малого АПК после Россельхозбанка и Сбербанка.

Однако несмотря на тот факт, что сельскохозяйственный кредитный кооператив является эффективным финансовым инструментом, позволяющим финансировать микробизнес в АПК, с одной стороны, и эффективным инструментом для коммерческих банков – с другой, оживления на этом рынке нет. Напротив, идет сокращение как количества самих кооперативов, так и объемов кредитования малого АПК через них.

По данным Минсельхоза РФ, начиная с 2010 года количество кредитных кооперативов снижается на 17 % – с 1037 до 860, снижается и процент прибыльных кооперативов. Если в 2010 году он составляет 83 %, то в 2013 году – уже только 74 %.

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего СКПК	1037	915	857	910	860
в т.ч. прибыльных	860 (83 %)	760 (83 %)	731 (85 %)	753 (82 %)	636 (74 %)

⁴ СКПК – сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Данные 2014 года также не показывают положительной динамики в этом направлении.

Если мы говорим о структуре портфеля сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, то он видоизменяется в сторону ухода в потребительское кредитование.

Доля кредитов, выданных кооперативами КФХ, упала с 2009 по 2013 год с 14 до 6 %, в то время как доля кредитов, приходящихся на ЛПХ, которые могут быть идентифицированы в том числе как потребительские, увеличилась с 33 до 47 %. А ведь именно КФХ показывают прирост молочного поголовья в среднем 12 % в год – для страны это более чем важно.

По данным доклада «О ходе реализации в Государственной программы развития сельского хозяйства в 2014 году», просроченная задолженность СКПК составляет 27 %.

Однако этот факт, как и в коммерческих банках, объясняется спецификой отрасли. Кредитуя сельское хозяйство, финансовые институты сталкиваются с системными рисками, которые увеличивают размер процентных ставок и снижают заинтересованность финансовых институтов в кредитовании сектора.

Неразвитость страхования, климатические риски, ценовой дисбаланс между ростом цен на ресурсы, в том числе за счет импортных составляющих, и закупочной ценой на сельхозпродукцию от первичного производителя, административные барьеры в развитии отрасли – все это мешает кредиторам рассматривать сельское хозяйство как стабильную в точки зрения доходности отрасль экономики.

Это касается и микро-, и малого бизнеса на селе, несмотря на тот факт, что маневренность и гибкость здесь гораздо выше по причине экономности хозяйствующих субъектов, придерживающихся принципа экономии как оперативных, так и инвестиционных.

Поэтому задача кредитовать малый бизнес в сельском хозяйстве должна ставиться государством, стимулироваться со стороны государства и спрашиваться с финансовых институтов тем же государством.

Если сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы во многом снижают барьеры при получении срочных финансовых ресурсов для субъектов малого предпринимательства в АПК, то целесообразно в рамках государственной поддержки оказать содействие в их развитии. Об этом говорилось и на первом, и на втором, и на третьем съезде кооперативов.

В этом заключается позиция Ассоциации крестьянских фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России – деятельность сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов должна поддерживаться в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства.

Однако за период с первого съезда были приняты решения только об усилении контрольно-надзорной деятельности, что создает серьезные трудности для СКПК, особенно с малым количеством пайщиков и малым финансовым оборотом. Это и вопрос программного обеспечения, и привлечение дополнительного персонала специально на ведение дополнительной отчетности согласно требованиям мегарегулятора, и дополнительные нормативы. Все это смогут позволить себе сельскохозяйственные потребительские кооперативы со значительным объемом ресурсов в обороте, что позволит увеличить штат и соответственно административные издержки.

Но как увеличить обороты, если привлечь ресурсы СКПК не могут, не говоря уже об их стоимости? Раз государство ввело регулирование, тогда государство и должно простимулировать привлечение ресурсов СКПК, дабы созданные административные барьеры были перекрыты объемами заимствований, которые будут направлены на развитие малого бизнеса в АПК. Сделать это можно по-разному.

В любом случае, задача по расширению и увеличению средств на соответствующую ведомственную целевую программу «Развитие сельской кооперации» необходима.

Мерами поддержки могут быть все те же предложения, прозвучавшие на всех трех съездах:

1. Докапитализация Фонда развития сельской кредитной кооперации или обеспечение долгосрочного кредитования ФРСКК из институтов развития.

2. Компенсация процентных ставок по кредитам, полученным сельскохозяйственными кредитными кооперативами в коммерческих банках, – как инструмент повышения финансовой устойчивости СКПК.

Применение так называемого двойного субсидирования позволило в Республике Саха (Якутия) получить ставку по займу на выходе для сельхозтоваропроизводителя 10–15 %.

3. Предоставление субсидий на пополнение фондов финансовой взаимопомощи сельскохозяйственных кредитных кооперативов всех уровней из расчета 1 рубль из средств федерального

бюджета на 1 рубль пополнения фонда финансовой взаимопомощи членами кооператива.

4. Предоставление субсидий на возмещение части затрат, произведенных СКПК, на получение гарантий, поручительств или залогового обеспечения третьих лиц по кредитам и займам кооперативов из расчета 30 % стоимости данных затрат.

5. Распространение системы гарантий по сберегательным вкладам пайщиков в СКПК наравне с системой страхования вкладов, действующей в коммерческих банках по вкладам населения.

6. Возмещение части процентных ставок по полученным членами СКПК займам в кооперативах через сами кредитные кооперативы (по аналогии с банками – проблема прямого субсидирования).

7. Диверсификация требований мегарегулятора к СКПК в зависимости от объемов и специфики деятельности кооперативов. Целесообразно объемы нормативных требований и требований по отчетности соотносить с видами и объемами деятельности СКПК. Имеет смысл вывести из-под регулирования те кооперативы, которые готовы ограничить свою деятельность по определенным параметрам – например, работать как касса взаимопомощи для пайщиков-сельхозтоваропроизводителей и не выходить на рынок потребительского кредитования, поскольку это уже микрофинансовый центр, по сути.

Любой вид господдержки хорош. **Хочется привести результаты, достигнутые в ходе реализации Национального проекта развития АПК. Было создано более 1000 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. За этот период объемы кредитования МФХ в общем пироге кредитования АПК увеличились с 0,16 % в 2005 году до 11 % в 2006 году и 14 % в 2007 году.**

Сегодня же доля средств господдержки, выделяемой на субсидирования процентной ставки по кредитам МФХ, неуклонно снижается.

2012 г.	2013 г.	2014 г.
8 %	6,2 %	5,2 %

Поддерживая и развивая систему сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации, которая в условиях закрытия дополнительных офисов коммерческих банков может

взять на себя и функцию обеспечения финансовыми ресурсами микро- и малого бизнеса в сельском хозяйстве, мы поддерживаем малые формы хозяйствования и улучшаем их доступ к земельным ресурсам, так необходимыми с учетом специфики сельскохозяйственного производства и разрыва финансового и производственного циклов.

Вопрос – нужно ли это государству?

В заключение хотелось бы привести слова из утвержденной «Концепции развития сельской кооперации до 2020 года». «В 2014–2015 годах, когда будет создана система контроля и надзора, определен государственный регулятор деятельности сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов, целесообразно разработать дополнительные инструменты поддержки сельских кооперативов, осуществить докапитализацию институтов развития сельской кооперации».

Так только принимаем концепции или и реализуем их?

2015 г.

Многоликая эффективность и липецкая практика хозяйствования

Когда мы говорим об эффективном сельском хозяйстве, у большинства возникает ассоциация с крупными энерговооруженными предприятиями, применяющими новейшие технологии. Однако это всего лишь идеальная картинка.

Субъекты предпринимательства в сельском хозяйстве разные – микро-, малые, средние, крупные. И всех объединяет общая мотивация – снижение затрат, повышение выхода продукции с единицы площади или продуктивности скота, получение максимально возможной рыночной цены. Однако все типы субъектов ограничены в своей деятельности рядом факторов – это менеджерские способности, имеющиеся в распоряжении ресурсы, доступ к финансовому рынку, цена реализации и доступные рынки сбыта.

По сути, даже повышение урожайности за счет внесения удобрений, пестицидов, использования элитных семян для определенной категории хозяйствующих субъектов ограничено возможностью привлечь кредитные ресурсы на их покупку или резервированием собственных денежных средств на эту цель. Однако они находят стимулы для ведения производственной деятельности – доход, полученный за счет средних показателей и низкого уровня затрат. При этом же производимая продукция оказывается еще и экологически чистой. И если бы был принят и действовал закон об органически чистой продукции, это позволило бы производителю выручить значительно большую цену.

Увеличение молочной продуктивности за счет сбалансированного кормления связано с перестройкой структуры кормления, а также наличием финансовых средств для увеличения стоимости кормов в структуре себестоимости молока. Однако при данном ограничении можно производить реже замену маточного поголовья, чего не избежать при рекордных удоях и соответствующих породах скота.

Если привести в пример торговую деятельность, эффективным может быть продавец, получающий прибыль как за счет оборота при низких ценах, так и тот, который имеет малый оборот, но высокую цену в своем сегменте рынка. В сельском хозяйстве эффективность с предпринимательской точки зрения может быть достигнута также разными способами – либо за счет повышения результативности на единицу при значительных вложениях в процесс производства, либо за счет минимизации вложений и менее значительном соответственно выходе.

Действительно, права пословица: что посеешь – то пожнешь. Но даже если, грубо говоря, мало посеял – доход, полученный в результате деятельности, может устроить предпринимателя и стимулировать к продолжению хозяйствования. Конечно, любой предприниматель стремится получить большую прибыль и, если есть возможность использовать кредитные или другие ресурсы для вложения в новейшие технологии производства, это в долгосрочной перспективе значительно повысит эффективность хозяйствования. Но если такой возможности нет – это не значит, что хозяйствующий субъект должен закрыть дело и признать себя неудачником. Совсем нет. Он остается в бизнесе благодаря управлению себестоимостью в части экономии на текущих издержках – это тоже значительный фактор доходности. Получается, что мотивация к предпринимательству различна и зависит от экономической ситуации, в которой находится субъект.

Рассуждая об эффективности, хочется задать вопрос – эффективной ли будет молочная ферма, которую собираются построить в Московской области вьетнамские партнеры на 40 000 голов? Об этом говорилось на Международном молочном форуме в Москве в ноябре этого года. Даст ли эффект масштаба – эффект доходности, будут ли здоровыми закупаемые высокопродуктивные коровы, сколько средств понадобится на ветпрепараты, какова будет доля закупаемых кормов, как быстро окупятся инвестиции, в том числе, судя по всему, и в переработку молока, как будут решаться вопросы экологии? Здесь для вьетнамцев срабатывает мотивация выхода на российский молочный рынок при отсутствии других иностранных конкурентов.

Не надо доказывать: чем выше общий уровень развития экономики сельского хозяйства страны, тем более технологичным является производство в целом. В нашей стране уровень развития АПК невысок – значит, к инновационному, технологичному сельскому хозяйству нужно долго идти, выстраивая экономику таким образом, чтобы вышеуказанные характеристики были доступны большинству субъектов предпринимательства, а не кучке избранных.

Когда задача государства состоит в наращивании объемов сельскохозяйственного производства внутри страны, а сложившаяся на рынке ситуация сама по себе не столь благоприятна, нужно простимулировать предпринимателя прийти в бизнес или увеличить объемы производства. Здесь встает вопрос об эффективности уже государственной политики. Хотим расширить

экспорт – одни меры государственного регулирования, хотим обеспечить себя отечественными овощами, производимыми в основном малым бизнесом, – другие.

Вообще малый бизнес – драйвер любой экономики. Его доля в общем пироге говорит о созданных в государстве экономических условиях для массовости бизнеса, дающего в итоге эффект диверсифицированного масштаба и неуязвимость. Образно говоря, десять крупнейших предприятий, на которых приходится значительный объем производства АПК, – гигантский риск для страны. Не так все спокойно на международной арене, чтобы позволить себе процентный гигантизм – в случае диверсии с голода пухнуть будем.

Вернемся к овощам. Создай государство систему кооперативного хранения и фасовки картофеля и другого «супового набора», а также альтернативную систему торговли относительно торговых сетей – стимулы наращивать объемы появятся как у фермеров, так и у личных подсобных хозяйств. Нужно уметь эти объемы взять и вывести на рынок.

Что демонстрирует пример Усманского района Липецкой области – администрация района и сельских поселений стимулирует создание кооперативов для личных подсобных хозяйств. СПК «Мечта» – по сути кооперативный логистический центр, вовлеченный в процесс сбора и хранения овощей, производимых более чем 500 личными подсобными хозяйствами района. Продумана система активистов, которые выезжают в поселения и раздают подсобникам сетки для фасовки овощей и картофеля. Во многом похоже на заготовительную потребкооперацию. В итоге продукция поставляется в социальные учреждения, школы, сады, больницы в рамках государственных закупок. При первоначальной закупочной цене 7 рублей кооператив, реализуя контракты по 10 рублей, в итоге 2 рубля доплачивает подворьям после реализации контрактов. А главное, продукция на 100 % экологически чистая, выращенная частниками без удобрений.

Подворные хозяйства могут принадлежать пенсионерам или работникам предприятий любой сферы, проживающим в сельской местности и имеющим землю в рамках ЛПХ. Принимая во внимание тот факт, что в подворьях содержат и скот, частники являются одновременно членами различных кооперативов и получают доход, достаточный для того, чтобы не стремиться переезжать в город. Некоторые подворья перерастают в фермерские хозяйства, и в этом огромная заслуга районных администраций.

В районе функционирует большое количество предприятий как аграрной, так и не аграрной сферы, которые платят налоги. Поэтому район смог создать привлекательную инфраструктуру – ледовые дворцы, спортивные клубы, комфортное жилье. Как результат, миграционные процессы направлены в сторону увеличения населения. Это можно назвать эффективным управлением территорией.

Интересен опыт Елецкого района Липецкой области. В рамках программы «Россия санкций не боится» многодетные сельские семьи на безвозмездной основе получают телочек, поставляемых им местными предпринимателями, фермерами, представителями органов власти по договору, согласно которому первый приплод также подлежит передаче другой сельской семье на безвозмездной основе. Семьи определяет специальная комиссия, и именно из них вырастают потом фермерские хозяйства. СПК «Винтаж», расположенный в районе, собирает молоко у личных подсобных хозяйств (по 20–30 литров в день у каждого ЛПХ) по цене 25–30 рублей. Собственная переработка молока позволяет кооперативу пастеризовать и фасовать молоко, производить кефир, масло, творог, сыры и сметану, реализовывая это в пределах района и в городе Ельце, включая поставки в государственные социальные учреждения в рамках малых контрактов, осуществляемых на бездендерной основе.

Возвращаясь к вопросу эффективности, Липецкая система организации экономики сельского хозяйства эффективна? Безусловно – да. Эффективна относительно задачи сохранения и развития сельских территорий, но и не только. Увеличивается суммарный объем производства, количество субъектов предпринимательства как за счет кооперативов, так и за счет вновь зарегистрированных предпринимателей. Местные бюджеты пополняются НДФЛ, а население обеспечено экологически чистой продукцией. Какое муниципальное образование или субъект Федерации не заинтересованы в этом? А Липецк запускает эти процессы развития.

На развитие микробизнесов нацелен и областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. Директор фонда А. Шамаева на встрече с фермерской делегацией из различных субъектов РФ в своем выступлении сделала акцент на том, что коммерческие банки имеют цель – получение прибыли для акционеров (именно тогда они эффективны), а фонд преследует другую задачу – развития субъектов предпринимательства.

Вспомним – недавно председатель правления крупного коммерческого банка заявил о том, что эффективными с точки зрения банка могут быть только крупные проекты, под которые создана инфраструктура. Малый бизнес не нужен, так как он не встроен в экономическую модель страны.

А Липецкий фонд поддержки малого и среднего предпринимательства тем эффективнее, чем большее количество субъектов получит возможность воспользоваться напрямую или через кооперативы его ресурсами.

Именно поэтому фонд предоставляет займы от года до пяти лет со средневзвешенной ставкой от 2,5 до 5 % как предпринимателям, так и снабженческо-сбытовым и кредитным потребительским кооперативам. А администрация районов и поселений делает все от нее зависящее, чтобы этим кооперативам помогать. Снимаются излишние административные барьеры, проводится работа с ветслужбами – например, ветработники знают лично каждое ЛПХ, проверяют скот, даже если это одна корова, и дают справки на поставляемое частником в кооператив молоко.

Вот она, многоликая эффективность. А если в рамках всей России, имеющей территорию 17 млн кв. км и 146 млн жителей? Что нужно, чтобы страна была экономически развитой и эффективной? Отвечая на данный вопрос, важно выстроить соответствующее целеполагание, поставить задачи и решать их, вкладывая силы, время и душу.

2015 г.

Малому бизнесу нужно свое министерство

В феврале 2015 года председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) отметил: доля российских товаров на полках сетевых магазинов с момента введения продовольственного эмбарго выросла от 2 до 10 % в зависимости от формата торговой сети. Согласно информации АКОРТ – те поставщики, которые поставляли, и сейчас поставляют, а новых практически нет.

Для того, чтобы новые появились, необходимо создание условий экономической привлекательности отрасли для всех типов субъектов аграрного предпринимательства. Именно это и будет способствовать притоку инвестиций или желанию вкладывать средства в расширение имеющихся или создание новых разнообразных по масштабам сельскохозяйственных производств.

Давайте посмотрим, какими субъектами предпринимательства представлен наш АПК. Сельскохозяйственные организации – 52180. Из них: крупные – 13708, средние – 2242, малые – 9253, микропредприятия – 26977. КФХ насчитывается 216106.

Однако специфика господдержки аграрных инвестиций сегодня не направлена на стимулирование всех субъектов предпринимательства. Текущие тенденции связаны с большими возможностями для прихода в сельскохозяйственный бизнес крупных игроков, не принимающих собственного участия в сельскохозяйственном производстве и действующих через управляющего – представителей так называемого крупного бизнеса. На них приходится львиная доля инвестиционных кредитов, по которым предполагается субсидирование процентной ставки, причем по некоторым отраслям до 15 лет.

Судьба таких компаний различна. Одни, не имея знаний и опыта, через некоторое время приходят к состоянию банкротства, и примеров этих становится все больше. После таких инвесторов в плачевном состоянии остаются сельские поселения, поскольку последние умудряются еще и земли пайщиков скупить, лишив таким образом людей возможности проживать в сельской местности, получая выплаты на земельные паи. Да и работа была – и нету, куда податься – в город.

Другие благодаря недюжинной господдержке остаются на рынке и чувствуют себя уверенно, зная, что будут поддержаны в трудную минуту, поскольку объемы есть и государство уже от них зависит. В ходе переговоров с банками решаются вопросы о пролонгации кредитов. При этом федеральный и региональный бюджет несут свои многолетние нагрузки, и если бюджет

региона невелик, субсидирование процентных ставок по таким «эффективным» долгосрочным кредитам висит, как гиря, и не дает региону развиваться в других направлениях. К слову, внутри страны продовольственной независимости не получается, это скорее зависимость экономики сельского хозяйства от крупных инвестиционных объектов.

Малый сельхозтоваропроизводитель имеет мизерное количество кредитов, как инвестиционных, так и краткосрочных. Так что говорить о диверсифицированной и сбалансированной аграрной экономике, способствующей созданию большого количества малых предприятий, основанных на труде собственника, – не приходится. Все яйца, получается, практически в одной корзине.

Хочется привести пример распределения субсидий по инвестиционным проектам в 2014 году, по данным центра агропродовольственной политики Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

По итогам заседания комиссии по распределению средств на пять крупнейших заемщиков приходится около 20 % всех субсидий.

В большинстве субъектов более половины субсидий приходится на одного заемщика. Например, в Чеченской Республике к субсидированию приняты кредитные договора примерно на 3 млрд руб. Все субсидии – на одно ООО. В Приморском крае 99,6 % субсидий пришлись на один московский агрохолдинг.

Вполне очевидно, что такое распределение субсидий нарушает равные условия конкуренции. Но дело не только в конкуренции. Дело в том, что огромный значимый пласт аграрной экономики не рассматривается как субъект инвестиционного проекта.

Осуждаемый сегодня в МСХ проект приказа, касающийся порядка конкурсного отбора инвестиционных проектов по созданию и модернизации объектов агропромышленного комплекса, только подтверждает это положение. Так, в документе предусмотрены такие критерии, которые исключают, по сути, малый бизнес из понятия «инвестиционный проект с господдержкой».

Под критерии отбора инвестиционных проектов по созданию объектов агропромышленного комплекса, реализуемых на территории субъектов Российской Федерации, подпадают:

- объекты плодохранилищ мощностью не менее 500 тонн единовременного хранения, в то время как фермерам нужно 5-50 тонн;

- объекты по строительству картофелехранилища и овощехранилища мощностью не менее 1000 тонн единовременного хранения;
- объекты животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм) с численностью коров 400 и более голов;
- объекты создания оптово-распределительных центров (ОРЦ) мощности единовременного хранения не менее 30 000 тонн сельскохозяйственной продукции.

Складывается парадоксальная ситуация – более 80 % овощей и картофеля производят малые формы хозяйствования, они же испытывают трудности в хранении и реализации продукции. Потери доходят до 40 %. При этом государство поддерживает проекты, связанные с созданием инфраструктуры хранения и сбыта, предлагаемые крупными девелоперами, которым малый бизнес не очень-то, прямо скажем, интересен. Окупая вложенные инвестиции, они смогут закупать продукцию фермеров по демпинговым ценам, а услуги по хранению и подработке будут дорого стоить. Подобные примеры уже есть и сегодня, например, знаменитый Агропромпарк в Татарстане. Хорош кафтанчик, да не для Ивана.

АККОР неоднократно озвучивались предложения – давайте создадим сначала основную инфраструктуру – небольшие муниципальные приближенные к производителю центры, имеющие мощности по хранению, подработке и фасовке продукции небольших объемов. Они могут быть созданы как самими сельхозпроизводителями, так и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, возвращающими фермеру прибыль, полученную от реализации продукции.

Однако мы не были услышаны. Получается, когда нужно обосновать необходимость выделения средств на программу по строительству ОРЦ, мотивация АККОР «помогите фермерам сбыть продукцию» удобна и ею пользуются. А как доходит дело до распределения средств – фермеры тут и близко не нужны.

Конечно, ни кооперативы, ни фермер не найдут 80 % собственных средств на реализацию инвестпроекта подобного рода. Так давайте часть программы по развитию ОРЦ перепрофилируем, включим небольшие объекты, по которым размер субсидий будет не 20–40 % инвестиционных затрат. Эффекта на вложенные государством средства будет в любом случае гораздо больше. Ведь если инфраструктура удобна и выгодна для малого бизне-

са, это стимулирует расширять производство, это стимулирует приход новых малых предпринимателей на село. И здесь может сыграть мультипликативный эффект количества – объемы производства вырастут, за счет развития альтернативной инфраструктуры сбыта появится реальная конкуренция, сохранятся сельские территории, восстановятся деревни. Ставка на семейный аграрный бизнес, объединенный кооперативной инфраструктурой либо включенный в систему контрактного сельского хозяйства, сделана во всем мире.

Интересными являются данные Государственной налоговой инспекции, согласно которым за 1-й квартал 2014 года в стране создано 9000 крестьянских фермерских хозяйств, а закрыли свою деятельность – 4500. Трудно сделать вывод, насколько это долгосрочная тенденция. Конечно, нужно смотреть итоги за год, поскольку в 2014 году создано 24 509 новых КФХ, а закрылось – 31 585 хозяйств. В 2013 году – создано новых 23 437, а закрылось – 68 591. Если положительная тенденция сохранится по итогам года – замечательно. Только тем, вновь созданным субъектам малого предпринимательства нужны возможности по развитию бизнеса, а их пока нет. Инфраструктуры сбыта, заточенной на малый бизнес, нет, зато есть административные барьеры, проблемы с получением кредитов, несвязанной поддержки, оформлением земель в собственность, отсутствием инфраструктуры по забою скота, жесткими и невыполнимыми для малого бизнеса ветеринарными нормами. И эти проблемы нужно безотлагательно решать. Ведь увеличение числа субъектов малого предпринимательства во многом связано с ожиданиями – ожиданиями людей того, что эмбарго надолго, что приоритет развития отечественного АПК – это всерьез и надолго.

А АПК – это и малый бизнес тоже. И потенциал здесь огромен. Мы уже много раз говорили о том, что регионы предлагают к финансированию количество проектов по программам «Поддержка начинающего фермера» и «Развитие семейных животноводческих ферм», в разы превышающие выделенные средства из федерального бюджета даже после их увеличения на данные направления в 2015 году. Если учесть конкурс 7-10 человек на место, то можно заключить, что на самом деле субъектов малого бизнеса, как начинающих, так и желающих развить свой бизнес, достаточно много. Пусть не все пройдут по данным программам – денежный ресурс ограничен. Но пусть у желающих будут шансы поучаствовать в инвестпроектах на общих основаниях. Однако шанса такого – нет.

Сами цифры по реализации программ весьма интересные. Так, за 2012–2014 гг. грантовую поддержку получили более 8,3 тыс. хозяйств начинающих фермеров и более 2,2 тыс. хозяйств, развивающих семейные животноводческие фермы. В этих хозяйствах создано 30,2 тысяч постоянных рабочих мест. На семейных животноводческих фермах создано около 300 тыс. скотомест, в том числе 9,0 тыс. скотомест молочного направления. Это при том, что в год на реализацию программы из федерального бюджета выделялось 1,4 млрд рублей – меньше, чем стоимость одного инвестпроекта крупного холдинга.

По сути, гранты по программе «Развитие семейных животноводческих ферм» эквивалентны субсидированию инвестиционных затрат, поскольку предполагают использование заявителями не менее 40 % собственных средств. Важно при этом отметить, что стоимость скотомест на семейных фермах в разы ниже, чем на крупных комплексах.

Возьмем молочную отрасль, наиболее уязвимую с точки зрения критериев продбезопасности. Понятно, как планируется ее развивать – по критериям инвестиционных проектов проходит ферма, рассчитанная не менее чем на 400 коров, – значит, без малого бизнеса. И как там бедолаги в Европе выживают, имея от 29 до 80 коров, уму непостижимо. А выживают благодаря кооперации, которая на протяжении десятков лет выросла в такие компании как «Валио», «Кампина», «Лэнд-о-лэйкс» (правда, последнее уже в Америке).

Почему у нас этого нет? Потому что нужны непрерываемые усилия государства в этом направлении. За 3 года нацпроекта не создать мощной кооперативной инфраструктуры – нужно больше времени. А ведь в этом есть серьезный смысл и значение для аграрной экономики.

Если посмотреть на динамику поголовья коров, снижение поголовья наблюдается как раз у крупных и средних сельхозорганизаций. Не сдают позиции по поголовью и объемам производства молока малые сельхозорганизации и крестьянские фермерские хозяйства. Последние демонстрируют высокие темпы прироста на протяжении длительного периода. В 2014 году крупные и средние СХО показали снижение поголовья на 4 %. А в КФХ рост: в 2008 году поголовье составляло 536,4 тыс. голов, в 2014 году – 1054 тыс. голов. По молоку малые предприятия и КФХ увеличили объемы производства в 2014 году на 6 %. Практически впервые за последние годы крупные и средние СХО – статистика это выде-

ляет – показали по молоку +1 %. Это притом, что огромное количество инвестиций с господдержкой вложено именно в эти субъекты предпринимательства.

Причем, не будучи закредитованными в такой степени, как крупные предприятия.

Проблема в том, что им нужна своя кооперативная переработка, которая позволит получать нормальную цену за молоко, тогда есть смысл и поголовье увеличивать. На недавно прошедшей конференции в Липецке глава администрации Липецкой области Олег Королев особо подчеркнул: «Кооперация является главным ресурсом для социально-экономического развития территорий». А что мы делаем для того, чтобы ее развивать?

Яркий пример: в Амурской области 70 % молока производят ЛПХ, объединенные в кооперативы. К сожалению, принятые решения по субсидированию 1 литра молока, направляемого на реализацию или собственную переработку, не позволяют распространять это правило на молоко, собранное и реализуемое кооперативом. Это решение поддерживает развитие молочной отрасли или поможет развитию сельских территорий?

Вообще, причин для обеспечения рентабельности малой фермы много: свои корма, фермер – сам себе специалист и управленец, низкий размер инвестиционных издержек, меньше скученность животных – отсюда меньше болеют и выше выход телят. Даже более низкие удои с лихвой компенсируются более низкими издержками. К примеру, практически все крупные хозяйства Ленобласти с удоями 8000 литров нерентабельны – об этом говорили ученые на Молочном форуме – 2014, потому что нет своих кормов и дорогая рабочая сила. А для решения вопросов продовольственной безопасности нужны не только удои, нужны рентабельные удои.

Вывод напрашивается такой: малый бизнес мог бы решить проблему молочной отрасли за счет количества субъектов предпринимательства и качества молока, не требуя при этом значительных инвестиционных средств. Проекты, реализуемые КФХ в молочной промышленности, окупаются не за 15, а за 7 лет – в 2 раза быстрее, притом что их стоимость в разы ниже.

В мясном скотоводстве возможности малого бизнеса не меньше. Загадка – как Китай, имея только малые свиноводческие хозяйства, является крупнейшим экспортером свинины. У нас же ветеринарные нормы позволяют существовать только крупному бизнесу и вытесняют фермеров на обочину. Неважно, что сви-

нину эту есть нельзя, зато объемы какие. А как же другие страны решают проблему АЧС, имея небольшие фермы, – Дания, Испания?

Почему же задача по активнейшему развитию малого сектора в сельском хозяйстве до сих пор не поставлена?

В том числе потому, что существующая методика оценки эффективности государственной программы не предусматривает серьезного анализа использования средств государственного бюджета, потраченного на АПК, по итогу которого будет видно, какие направления господдержки и на какие субъекты дают больший эффект.

Каждое новое направление поддержки, такое как несвязанная поддержка на 1 гектар земель, выплата субсидий на литр реализованного молока, субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам требует оценки с точки зрения эффективности.

Принимая во внимание тот факт, что достаточно большое количество средств приходится на субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам, необходимо, чтобы в методику оценки была включена оценка эффективности использования инвестиционных кредитов по различным категориям хозяйствования по типу: крупные инвестиции – крупный бизнес, средний размер инвестиций – средний бизнес, незначительные по суммам инвестиции – семейные фермы. Данный анализ целесообразно проводить по отраслям хозяйствования. Важно проводить сравнительный анализ по категориям хозяйствования выхода продукции на рубль инвестиций, а также оценить рентабельность инвестиций по различным категориям субъектов сельского хозяйства (по величине инвестиций и типу хозяйствования). Здесь важно учитывать специфику различных климатических зон.

Размышляя на эти темы, все больше убеждаюсь в том, что развитием малого аграрного бизнеса на селе должно заниматься отдельное ведомство со статусом министерства, как это существует в Бразилии. Это ведомство будет отчитываться показателем увеличения количества субъектов малого агробизнеса, увеличением объемов произведенной ими продукции и попавшей на прилавки, будет отчитываться показателями по сохранению и восстановлению сельских территорий и деревень.

Именно оно будет иметь все полномочия в решении проблем доступности кредитов, заниматься установлением квот, разработкой инструментов гарантий, созданием специализированных

фондов, обеспечением доступности господдержки, реализацией небольших инвестиционных проектов, адаптацией ветеринарных норм, развитием кооперации и инфраструктуры сбыта.

И с ведомства этого будет серьезный спрос. На нем будет висеть серьезная ответственность за развитие данного сектора аграрной экономики. А пока – никому не горит, а от лоббистов малого сектора можно и отмахнуться. Хотя с большим количеством субъектов малого предпринимательства на селе страна будет выглядеть успешной, стабильной, с развитым сельским хозяйством и заселенными сельскими территориями. Игра стоит свеч.

2015 г.

Коровы – населению, льготы – интеграторам. Почему государство обратило свой взор на личные подсобные хозяйства

Министерство сельского хозяйства проинформировало о возможности увеличения недостающего поголовья коров за счет личных подсобных хозяйств. Государство обратило свой взор на ЛПХ по двум причинам. Первая – нехватка объемов производства живого молока в стране, вторая – поддержка личных подсобных хозяйств населения позволит изменить вектор миграции из села в город и сохранить сельские территории. Ни для кого не секрет, что за прошедшие 13 лет сельское население в стране уменьшилось на 2,5 млн человек, из 153 тысяч сельских населенных пунктов – 20 тысяч уже без населения, а 36 тысяч имеют менее 10 жителей.

В этой связи 20 миллионов личных подсобных хозяйств – серьезный резерв развития сельских территорий. Однако заинтересовать данную категорию граждан оставаться жить в сельской местности, обеспечивая собственную самозанятость, и снизить темпы нежелательной миграции возможно следующим образом:

- стимулировать переход личных подсобных хозяйств в крестьянские (фермерские) хозяйства за счет снятия барьеров при входе в формат зарегистрированного предпринимателя с одновременными преференциями в виде государственной поддержки как несвязанной на гектар, литр молока или голову скота, так и в виде грантов на развитие хозяйства с минимальными ограничительными критериями;
- организовать ЛПХ в кооперативы на базе опорного фермера или другого субъекта предпринимательства, выступающих, по сути, интеграторами и облегчающих подсобным хозяйствам населения решение производственных вопросов – обеспечение кормами, семенами, обработка земельных наделов, реализация готовой продукции и т.д.

И первое, и второе невозможно без информационно-консультационного обеспечения, которое позволит получать информацию о видах поддержки, типовых практиках, программах кредитования, современных технологиях.

Предлагая обеспечить сельских жителей, ведущих личные подсобные хозяйства, коровами за государственный счет с последующим выкупом, необходимо проработать вопрос сбора и реализации молока.

Те хозяйства, которые продают молоко дачникам по высоким ценам, получая при этом неплохой доход, составляют малую

долю. Для остальных вопрос реализации – вопрос номер один.

Реализация товарного молока на перерабатывающие заводы от малых производителей связана с низкой закупочной ценой. Так, личные подсобные хозяйства в Алтайском крае в этом году вынуждены были сдавать молоко посредникам по 8–10 рублей. Естественно, это не стимулирует сохранение образа жизни, не приносит дохода, достаточного для обеспечения семьи.

Если же сбором молока занимается не просто посредник, а фермер или сельскохозяйственный потребительский кооператив, одновременно снабжая хозяйства населения кормами и имея возможность часть продукции перерабатывать на собственных мощностях, дело принимает более интересный оборот. Такой вариант интеграции мотивирует и население, и фермера, которому в итоге сотрудничество выгодно. Подобная практика существует в различных регионах. При этом закупочная цена для хозяйства населения «удобная». Интегратор подобного типа не стремится «опустить» производителей молока в цене, а старается обеспечить регулярный сбор молока и заинтересовать людей в долгосрочном сотрудничестве, поскольку сам хозяйствует на близлежащей земле.

Раздавая коров населению, нужно продумать систему движения продукции от коровы до прилавка. Для хозяйств-интеграторов должны быть предусмотрены стимулы: объезжать несколько районов и организовывать лабораторные исследования различного по бактериальным показателям молока – непростая задача.

Лозунг «Коровы – населению» должен сопровождаться другим посылом – «Льготы – интеграторам». Здесь важно помнить: если в данной роли выступит молокозавод или крупный холдинг, они не будут заинтересованы давать молочникам хорошую цену и, по сути, постараются увеличить свой доход за счет ценового демпинга. Косвенно это подтверждают данные результатов исследования института аграрных проблем имени Никонова, не привязанные, правда, к молоку, – в сельских муниципальных районах, в которых преобладает фермерский тип хозяйствования, личные подсобные хозяйства сохраняются – нет такой негативной динамики, как в районах, с преобладанием организаций крупных форм – СХО и холдинги.

Промежуточным интегратором должен быть субъект малого предпринимательства, вовлеченный в сельскохозяйственное производство или сельскохозяйственный потребительский кооператив. Хорошо, если есть возможность собственной перера-

ботки. Тогда принятие решения о том, какой объем вести на завод, а какой переработать самим, будет основываться на расчете. И завод не сможет доминировать, поскольку у поставщика есть выбор.

Реализуя многоуровневую программу такого рода, можно параллельно развивать село и повышать самообеспеченность молоком уж точно без пальмового масла. Однако стратегия должна быть выверенной, и необходимо одновременно запускать все механизмы движения молока от коровы до прилавка.

Не продумав все звенья цепи, можно остаться с невыкупленными у государства коровами.

2015 г.

Интеграции сельского хозяйства в продовольственные цепочки: российская практика и международный опыт⁵

16 декабря в рамках Гайдаровского форума состоялась экспертная дискуссия по тематике «Интеграции сельского хозяйства в продовольственные цепочки: российская практика и международный опыт».

Модератором секции выступила Наталья Ивановна Шагайда – директор Центра агропродовольственной политики РАНХиГС. Выступления касались значимых для России вопросов: на что делать ставку в аграрной политике – на агрохолдинги, семейные фермы или средние по размеру устойчивые предприятия; какова роль холдингов в экономической структуре сельского хозяйства, каков международный опыт интеграции сельского хозяйства, получили ли агрохолдинги развитие зарубежом и каковы особенности имеющих их?

Интересные факты и цифры приводились по международному опыту, презентованному Дмитрием Рылько – генеральным директором Института конъюнктуры аграрных рынков, Цви Лерманом – профессором факультета сельскохозяйственной экономики и управления Еврейского университета Реховот, Веллингтоном Мюллером Буекасом – секретарем посольства Бразилии в Москве и Карлосом Да Силва – главным экономистом по агробизнесу Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций.

Выступающие сделали акцент на то, что интеграция и укрупнение сельского хозяйства сегодня является международной тенденцией. Однако масштабы ее невелики и имеют определенную специфику. Так, с 1985 по 2014 год в мире произошло укрупнение среднего размера землевладений в руках одного хозяйства с 250 до 500 га. А количество существующих в мире агрохолдингов незначительно, средний размер землевладения крупного вертикально интегрированного предприятия не превышает в основном 2,5 тысяч га. Единичное присутствие крупных комплексов прослеживается в отдельно взятых странах, таких, как США. Причем их спецификой в отличие от российских агрохолдингов, аккумулирующих огромные по размерам земельные угодья, является неполная интеграция, когда первичный этап сельскохозяйственного производства является самостоятельным бизнес-процессом, реализуемым семейными фермами. Далее именно семейные фермы интегрируются в крупный бизнес **либо посредством сервисной кооперации, либо посредством так называемой «контракта-**

ЦИИ» – системы жестких долгосрочных контрактов на реализацию продукции переработчикам или закупочным компаниям. Данные контракты предполагают интересные для фермера условия – достойные цены, что позволяет фермеру вести постоянное или расширенное воспроизводство, а интегратору (верхней компании) иметь постоянный источник сельскохозяйственного сырья заданного качества. Определенное качество обеспечивается также контрактацией, поскольку закупка продукции сопровождается обеспечением фермера консультациями, технологиями, семенным материалом, животными и т.д. Складывается две системы интеграции: одна – выстроенная сверху или контрактная, другая – выстроенная снизу, кооперативная.

Элементы полной интеграции присутствуют лишь в свиноводстве. В США таких крупных предприятий всего два, хотя на них и приходится значительный объем производства, оба, по словам Цви Лермана, имеют серьезные «зеленые» проблемы.

Структура сельскохозяйственной экономики США по отраслям показывает, что:

- в птицеводстве преобладают семейные хозяйства, интегрированные в систему контрактации,
- в мясном скотоводстве преобладают семейные хозяйства и прослеживается слабая интеграция с фидлотами,
- молочное животноводство представлено семейными хозяйствами, интегрированными в системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов,
- выращиванием пшеницы занимаются семейные хозяйства, интегрированные с кооперативными или коммерческими элеваторами и мукомольными заводами.

Интересным и поучительным является эффективный рост сельского хозяйства Бразилии, которая, помимо всего прочего, в 2014 году увеличила объем импортных поставок в Россию с 5 до 34 тысяч тонн.

О качественном росте бразильского сельского хозяйства свидетельствуют также приводимые на форуме цифры по использованию тракторов: с 8372 в 1950 году до 820 673 в 2006 году. Значительно выросли за этот период и посевные площади, и пастбищные угодья соответственно.

Если сравнить динамику поголовья скота, то с 1975 по 2014 годы поголовье увеличено с 101 по 211 млн голов.

Г-н Буекас и Карлос Да Силва в своих выступлениях отметили: серьезный рост был обоснован рядом факторов и серьезным

государственным регулированием процессов модернизации и индустриализации сельского хозяйства.

Во-первых, речь идет о развитии диверсифицированного сельского хозяйства, представленного семейными фермами и кооперативами, с одной стороны, и более крупными предприятиями – с другой. Все это сопровождалось льготными кредитами и низкими тарифами.

Частный сектор получил широкое распространение также за счет специальных программ государственной поддержки малых ферм и регулируемой государством контрактации сельского хозяйства.

Согласно докладу г-на Букаса холдингизация оказалась в Бразилии не столь эффективной и не получила серьезного развития.

Что интересно, именно в Бразилии существует два министерства, курирующих и отвечающих перед правительством за аграрную отрасль, – это министерство сельского хозяйства, занимающееся крупными предприятиями, и министерство сельского развития, оказывающее помощь в становлении малых семейных предприятий.

Во-вторых, эти чудеса, которые мы видим по результатам развития аграрной экономики страны, объясняются внедрением новых технологий. Именно с этой целью государство затратило значительное количество средств на исследовательскую деятельность.

В своем коротком выступлении, скорее комментировании современной стратегии развития отечественного АПК, сформулированной заместителем министра сельского хозяйства Д.В. Юрьевым как «индустриализация сельского хозяйства», я попыталась сделать акцент именно на необходимости выстраивания диверсифицированной модели аграрной экономики, представленной различными по размеру и организационным формам предприятиями. Данная диверсификация и должна войти в основу долгосрочной стратегии развития АПК, и следование ей должно четко контролироваться со стороны государства.

Госрегулирование должно идти по нескольким направлениям:

- стимулирование развития семейных ферм;
- стимулирование интеграции семейных ферм в потребительские кооперативы;

- стимулирование крупных предприятий, переработчиков, агрохолдингов передавать этап первичного сельскохозяйственного производства семейным фермам на взаимовыгодных условиях – только в этом случае они могут получать господдержку;
- фактически ограничить максимально возможный размер земельного участка;
- ограничить максимальный объем господдержки на одно предприятие;
- создать государственное агентство по развитию малого бизнеса в АПК.

Что мы можем в результате получить:

- 1) снизится коррупционный фактор в экономике,
- 2) снизится риск неэффективного использования государственных ресурсов в соответствии с принципом – не класть все яйца в одну корзину,
- 3) появится здоровая конкуренция между крупным и малым, но интегрированным бизнесом,
- 4) снизится зависимость объемов производства от агрохолдингов, имеющих высокие финансовые, экологические риски, риски, связанные с управляемостью и эффективностью менеджмента в крупных агропредприятиях, риски АЧС и т.д.

Обсуждаемые в рамках Гайдаровского форума темы эффективности аграрной экономики, будем надеяться, могут дать серьезную пищу для формирования аграрной политики нашей страны.

А принимая во внимание тот факт, что в марте этого года состоится заседание Госсовета при Президенте РФ по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, есть надежда на выстраивание аграрной политики согласно веяниям времени и с учетом международного опыта.

2015 г.

Выступление на заседании рабочей группы при Минсельхозе РФ по разработке программы строительства оптово-распределительных центров сельскохозяйственной продукции

Оптово-распределительные центры (ОРЦ) являются важным элементом аграрной экономики. Реализовывая программы с государственной поддержкой по строительству оптово-логистических центров (ОЛЦ) в рамках частно-государственного партнерства, не должно поддерживать бизнес ради бизнеса. В условиях дефицита бюджета использование средств с государственной поддержкой должно решать стоящие социально-экономические задачи. Сегодня – это задача вывода на рынок сельскохозяйственной продукции, производимой малыми формами хозяйствования и микропредприятиями, на долю которых приходится более половины продовольствия, производимого в стране.

Согласно статистическим данным за 2013 год, данные категории хозяйствования произвели:

- 39 % зерновых и зернобобовых культур,
- 44 % подсолнечника,
- 93 % картофеля,
- 87 % овощей,
- 57 % молока,
- 36 % скота и птицы на убой, в т.ч. 70,5 % мяса КРС,
- 31 % свинины.

Проблема сбыта у данного сектора аграрной экономики остается сегодня основной. Согласно опросу, проведенному АККОР, 70 % крестьянских (фермерских) хозяйств называют трудности сбыта произведенной продукции проблемой номер один. Жизнеспособность действующих и создаваемых КФХ, а также других малых форм хозяйствования, которые могут перерасти в предприниматели, напрямую зависит от решения проблем реализации производимой продукции.

С данной проблемой сталкиваются и за рубежом. В Германии ее решают в том числе с помощью закона о структуре сельскохозяйственных рынков, согласно которому государственные субсидии предоставляются перерабатывающим организациям, в случае если в доле их закупок значительная доля приходится на закупку продукции от малых организаций, – что должно подтверждаться долгосрочными договорами на закупку сырья.

ОЛЦ, по сути, инфраструктурное предприятие, которое представляет услуги по хранению, фасовке, подработке продукции.

И задача государства – разработать такие порядки, которые «обязуют» или будут «стимулировать» логистические центры оказывать услуги малому диверсифицированному сегменту предпринимателей и таким образом обеспечат им выход на рынок. Это достаточно непростая задача.

С нашей точки зрения, государственная поддержка на строительство ОРЦ в рамках частного государственного партнерства может предоставляться в случае сформулированных связывающих требований к бизнесу – **наличия долгосрочных договоров на услуги с субъектами малого предпринимательства и их кооперативными объединениями**, доля которых должна соответствовать доле производства продукции данными субъектами предпринимательства в регионе. В случае если по факту работы ОРЦ это окажется не так, государственные средства признаются потраченными нецелевым образом.

Что еще беспокоит АККОР?

Велика вероятность того, что входной барьер к услугам ОРЦ будет недоступен по причине высоких цен на услуги:

- по ветеринарным сертификатам,
- фитосанитарному контролю,
- хранению,
- подработке,
- фасовке.

Здесь мы предлагаем предусмотреть **субсидирование стоимости** услуг для малых сельских предпринимателей, представленных КФХ, микропредприятиями и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, в основе которых лежит микробизнес (до 15 работающих и до 60 млн выручка).

Предоставление услуг логистическими центрами должно предусматривать возможность и **сдать продукцию** по аналогии с оптовой базой, с которой уже имеет дело сам центр.

Здесь снова вопрос, требующий урегулирования, – как будет формироваться цена на выкуп продукции.

Если цена **будет демпинговая**, ОРЦ ничем не будет отличаться от посредника, скупающего продукцию по дешевке. Все это не позволяет увеличить долю в цене продукции малого сельхозтоваропроизводителя, повысить его рентабельность и воссоздать возможность вести расширенное воспроизводство.

Эту проблему можно решить, создавая логистический центр на кооперативной основе. Пусть он будет не межрегиональный, а муниципальный или региональный. Но именно это позволит решить вышеуказанную проблему.

Только в кооперативе стоимость услуг формируется лишь себестоимостью. Сельскохозяйственный потребительский кооператив – неприбыльная организация, обслуживающая своих членов. Весь наработанный кооперативом доход распределяется между участниками, увеличивая их общую доходность и рентабельность.

Однако кооператив не потянет 80 % затрат по строительству ОРЦ – предлагаем именно для кооперативов сделать долю распределения средств 50 % из бюджетов федерального и регионального и 50 % – собственные средства кооператива + кредиты в банках.

Созданные самими сельхозтоваропроизводителями логистические центры позволят им влиять на **ценообразование, контролировать затраты на хранение, переработку и другие услуги**, сделают их доступными для участников, так как кооператив существует для удовлетворения потребностей своих членов и не является коммерческим предприятием.

Наличие **коммерческих и кооперативных** ОЛЦ позволит создать реальные конкурентные условия работы экономической структуры – сложно будет завышать расценки.

Доступ к рынкам сбыта и получение **справедливой цены за произведенную** сельхозпродукцию в совокупности будут способствовать увеличению объемов производимого малым бизнесом продовольствия, увеличению количества субъектов малого агробизнеса, **развитию здоровой конкуренции**.

Эту тему мы озвучивали на круглом столе в Государственной Думе по развитию предпринимательства, под руководством Нарышкина С.Е. с непарламентскими партиями 26 ноября, он получил освещение и в парламентском часе.

В связи с вышеизложенным считаем необходимым в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства до 2020 года в отношении государственной поддержки создания оптово-логистических центров предусмотреть:

1. Предусмотреть возможность создания на кооперативной основе оптово-логистических центров для малых форм хозяйствования и микробизнеса с учетом имеющегося в России опыта.

2. При поддержке проектов по строительству оптово-логистических центров в рамках частно-государственного партнерства установить в качестве одного из критериев предоставления средств федерального бюджета на создание оптово-логистических центров в субъектах Российской Федерации минимальную долю закупки продукции и/или предоставления услуг малым

формам хозяйствования, микропредприятиями и их кооперативными объединениями. Размер вышеуказанной доли целесообразно зафиксировать, установив ее в соответствии с удельным весом продукции, производимой данными формами хозяйствования в каждом конкретном субъекте РФ.

3. Компенсация фермерским хозяйствам, микропредприятиям, а также сельскохозяйственным потребительским кооперативам, созданным КФХ и личными подсобными хозяйствами, стоимости услуг оптово-логистических центров по ветеринарному контролю, фитосанитарному контролю, хранению, подработке, фасовке продукции.

При этом кооперативный путь развития муниципальных ОРЦ фермерское сообщество считает основным и главным.

2014 г.

Накормит ли фермер страну

Вопрос простой и сложный одновременно. Простой – потому что именно так во всем мире и происходит: семейные фермерские хозяйства кормят свои государства, решая одновременно проблему и продовольственной безопасности, и стабильного развития сельских территорий. Процессы фермеризации за рубежом шли под контролем государства, с его планомерной поддержкой, в том числе в выстраивании обслуживающей инфраструктуры. Именно благодаря этому практически все фермерские хозяйства входят в интегрированную систему, которую уже малым бизнесом не назовешь. Каждый фермер является одновременно членом нескольких кооперативов – снабженческо-сбытового, кредитного, может быть, даже машинно-тракторного общества и т.д., что позволяет ему быть частью устойчивой агропромышленной системы или кластера.

Одновременно он получает субсидии, позволяющие повысить уровень доходности. Параллельно с этим государство его поддерживает, приняв соответствующие законы, как, например, закон о структуре сельскохозяйственного рынка в Германии, на основании которого закупающие предприятия имеют от государства определенные преференции только в случае, если определенная доля закупок идет от семейных ферм и любого рода их объединений.

Так накормит ли фермер нашу страну?

Вместе с личными подсобными хозяйствами фермеры производят более 51 % продовольствия. Их доля велика в производстве овощей, картофеля, подсолнечника, зерна, менее значительна, но весьма существенна в производстве молока и мяса. Высокие темпы роста в 2,3 раза выше, чем в среднем по отрасли, позволяют сделать выводы об эффективности и перспективности данного сектора.

При всем этом, однако, не прослеживается стабильной динамики увеличения самих хозяйств. Так, после того как за период с 2010 по 2011 гг. количество фермеров увеличилось на 124 тыс. (68 %) и составило 308135 хозяйств к 2012 г., наблюдается резкое снижение их числа в последующий период почти на 85 тыс. На 1 января 2014 г. статистика фиксирует 223 тыс. КФХ.

Данное изменение численности в обоих случаях связано с государственными решениями. В первом случае в рамках программы Минэкономразвития были предоставлены стартовые гранты на развитие самозанятости в сельской местности. Во втором –

увеличены платежи отчислений в пенсионный фонд, что сильно ударило по малому бизнесу, в том числе сельскому.

Параллельно идут процессы создания новых хозяйств. Так, за последний период было создано 23000 КФХ, в том числе в рамках программы поддержки начинающих фермеров, реализуемой Минсельхозом РФ, но они не носят массовый характер.

И тем не менее вышеприведенные данные позволяют сделать вывод о том, что государство может принять меры, стимулирующие расширение семейного фермерского уклада. Важно осознать необходимость таких шагов особенно при решении задачи импортозамещения.

Безопасность или независимость?

Говоря о продовольственной безопасности, мы часто употребляем слово «независимость», подразумевая независимость от импорта, которая позволяет стране чувствовать себя уверенно, поскольку она сама в состоянии обеспечить себя основными продуктами питания по доступным ценам. Но независимость – это более широкое понятие, по сути, это отсутствие подчиненности чьим-то определенным интересам, когда государству нельзя навязать определенные решения. Расширение малого аграрного бизнеса в структуре сельского хозяйства как раз позволяет ее сохранить и уйти от зависимости от крупных агрохолдингов. Решая проблему продовольственной безопасности произведенной ими долей продукции, крупные товаропроизводители становятся мощным лоббистским центром аграрного бюджета. Здесь есть и основания для шантажа – не дадите поддержку, не произведу продовольствие. Вот и она, черная дыра.

Все-таки любая экономика стабильна, когда она диверсифицирована и представлена различными по размеру и структуре предприятиями, но в основе своей имеет развитый и стоящий на ногах малый бизнес. Именно он делает страну сильной и независимой по-настоящему.

Развитие обслуживающей инфраструктуры – долгосрочный приоритет

Сам по себе фермерский семейный бизнес не смог бы играть такую существенную роль в мировой аграрной экономике без развития соответствующей инфраструктуры, которая делает его равным конкурентом крупным производителям.

В Америке в свое время, в период развития монополистического капитала, именно государство стимулировало развитие такой инфраструктуры путем создания межфермерских кооперативов. Это позволило заложить основу для развития конкуренции и ограничить монополию «управляющих» не только крупным бизнесом, но уже и страной.

Мы не пришли еще к этому, и задача по инфраструктуризации малых форм хозяйствования на селе не ставится глобально и системно. Нет долгосрочной стратегии и поступательности. Идем – шаг вперед, шаг назад – по сути, стоим на месте.

Так, в период реализации Национального проекта по развитию АПК в 2006–2008 гг. была заложена основа для развития кооперации, которая стала приоритетом аграрной политики, но только на 3 года. Именно в этот период реализовывались программы по обучению, велась разъяснительная работа, оказывалась помощь в создании кооперативов. В этих процессах участвовал главный сельскохозяйственный банк страны, который входил в кредитные кооперативы ассоциированным членом и участвовал своим капиталом.

Кончился проект, вывели капиталы, а те кооперативы, что не успели нарастить жирок, просели – то есть большинство. Не будучи задействованным в реализации государственной миссии, банк перестал кредитные кооперативы даже просто кредитовать. Ничто не обязывало. Вот и получается – шаг вперед, а назад уже два.

Сегодня тема кооперации снова звучит громко, и рассматривается она как инструмент решения проблем с переработкой и сбытом фермерской продукции. Главное, чтобы ветер не поменялся.

Субъекты импортозамещения

В условиях эмбарго всех волнует, кто восполнит дефицит продукции. Больше всего сегодня боятся пустых полок в магазинах и роста цен на продовольствие. Поэтому высока вероятность замещения возникающего дефицита другим импортом. Если все-таки государством преследуется долгосрочная цель обеспечить продовольственную безопасность за счет внутреннего производства в долгосрочной перспективе, то есть эмбарго – это не только предмет международной политики – то какие есть для этого пути и к чему они приведут?

1. Создание крупных мегакомплексов. Для этого нужны огромные инвестиционные вливания, субсидируемые кредиты и инвестиции. В этом случае государство получает объем, попадая в зависимость от холдингов, проблемы со здоровым питанием и экологические.

2. Стимулирование создания малых и средних по размеру, но более управляемых агропредприятий на семейной основе, интегрирование их в кооперативную систему кредитования и сбыта. Получаем диверсификацию рисков, экономию и более эффективное использование государственных средств, стабильные рабочие места и развитие сельских территорий за счет закрепления на них сельских предпринимателей, экологически чистую продукцию, хорошую экологию.

3. Стимулирование интеграции крупного и малого бизнеса, когда в основе крупных проектов лежат семейные фермы на начальном этапе сельскохозяйственного производства.

Второй и третий вариант являются наиболее целесообразными в современных условиях в рамках государственной стратегии по развитию диверсифицированной аграрной экономики.

Для того чтобы фермеры заполнили недопоставленный объем продовольствия, нужно, чтобы им дали время и гарантии в том, что развитие отечественного сельхозтоваропроизводителя во всех его многообразных формах – стратегическая задача государства на долгосрочный период, а не элемент торга, в результате которого доля импорта может даже вырасти.

Безусловно, российский рынок продукции отреагирует на образовавшийся дефицит не сразу. Для того чтобы заложить основу для приращения фермерского производства, нужно, во-первых, обеспечить условия для рентабельного конкурентоспособного бизнеса, а во-вторых, вывести фермера на рынок.

В этой связи государству важно решить следующие задачи:

- снизить стоимость материальных и финансовых ресурсов, включая процентные ставки по инвестиционным и краткосрочным кредитам и сделать их доступными;
- увеличить долю в цене продукции, которая приходится на первичного сельхозтоваропроизводителя через соответствующее нормативно-правовое регулирование (ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»).

Последнее можно сделать за счет ограничения доли наценки во всех этапах движения продукции от поля до прилавка, включая

переработчиков, оптовых закупщиков и торговые сети. Ограничение наценок можно устанавливать в максимально допустимом процентном соотношении или путем ограничения отклонений от средних оптовых цен.

При этом следует иметь в виду, что основная доля прибыли накапливается именно у крупных оптовиков, поставляющих конечную продукцию в торговые сети. Зачастую это компании, созданные при участии тех же торговых сетей. Именно они самые главные «проедатели» торговой наценки. Нормативно-правовые акты должны предусматривать ограничение торговых сетей минимальным объемом закупки отечественной продукции у малых сельхозтоваропроизводителей и их объединений. Важно развивать на уровне регионов альтернативную торгово-проводящую сеть – оптово-розничные рынки, мобильные магазины, кооперативные магазины и т.д.

Важнейшим инструментом выхода на рынок для фермеров является строительство кооперативных логистических центров и рынков, которые, замыкая на себе движение продукции от производства до реализации, по сути, исключают оптовые посреднические компании из торговой цепочки. Здесь не будут завышать цены за услуги для фермеров, поскольку кооператив именно на них и работает. При этом рынки должны быть оптово-розничные. Увеличиваться должно и количество продуктовых ярмарок.

В рамках осуществления государственных закупок должны быть созданы такие механизмы, которые позволили бы фермерам поставлять качественную продукцию в больницы, школы и другие социальные учреждения. В рамках ФЗ «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг» нужно прописать соответствующую норму по закупке продукции у малых форм хозяйствования и их объединение на приоритетной основе. Ограничение торговых сетей должно касаться навязывания услуг поставщикам по рекламированию товара.

Фермеры и товарные группы

Рассмотрим вклад фермерских хозяйств в производство некоторых групп продуктов.

Овощи и картофель. В производстве овощей доля малых форм хозяйствования (МФХ) составляет 83 %, картошки – 89 %. Основные проблемы, с которыми сталкиваются малые производители, – это отсутствие возможности хранить, подрабатывать продукцию и осуществлять ее подготовку к реализации в торговых сетях.

Выход один – строительство кооперативных хранилищ, кооперативной переработки.

Говядина. В производстве мяса говядины доля МФХ с учетом микропредприятий составляет 69 %, на их долю приходится около 8 % производства. Данные о реализации программы по развитию семейных животноводческих ферм говорят о том, что фермеры охотно занимаются мясным скотоводством. На разведение крупного рогатого скота (молочное и мясное направления) приходится 77,5 % от общего количества семейных животноводческих ферм, построенных в рамках программы, половина из них – мясного направления.

Однако именно здесь особенно остро стоит вопрос с реализацией. Мясокомбинаты не заинтересованы закупать свежую говядину, им куда выгоднее и удобнее покупать оптом замороженное и более дешевое заграничное сырье. В этой ситуации стимулами, побуждающими их к сотрудничеству с малыми фермами и их кооперативными объединениями, могут служить преференции – субсидирование процентной ставки при наличии существенной доли продукции МФХ в переработке. Стимулирование должно быть и со стороны торговых сетей в покупке качественного свежего отечественного мяса, которое является полезным и необходимым для здоровья человека продуктом.

Но тут мы сталкиваемся с другой значимой проблемой – это ограничение в рамках таможенного союза, связанное с забоем скота на сертифицированных бойнях. Малые фермы их не имеют. И тут остается либо сдавать скот в живом весе перекупщикам по низкой цене, что не мотивирует к ведению расширению производства, либо уходить в ЛПХ со снижением объемов, либо строить бойню индивидуально или на кооперативной основе – а это вынужденные инвестиционные издержки.

Свинина. В ситуации со свиноводством все определяет угроза африканской чумы свиней (АЧС) и ветеринарные нормы. К сожалению, сегодня отсутствует задача по их оптимизации и приведению в соответствие с международными требованиями. А посему развитие свиноводства в личных подворьях и у фермеров не поощряется.

Так, по сравнению с ветеринарными требованиями, принятыми в Европейском Союзе, внутренняя и внешняя зона при АЧС составляет 3 и 10 км соответственно, в рамках которой действуют строгие ограничительные меры. В России эти параметры составляют 5 и 100 км. Кроме того, в ЕС уже через 30–40 дней после

дезинфекционных мероприятий можно ставить скот на фермы под контролем ветеринарных служб. В России даже после окончания карантина еще 6 месяцев скот из внешней зоны нельзя вывозить в другой субъект РФ на реализацию. Таким образом, в радиусе 100 км ни фермер, ни личное подворье при наступлении эпидемиологической ситуации экономически не выживет.

Аграрная политика сегодня действительно не стимулирует развитие свиноводства в семенных фермерских хозяйствах и ЛПХ по причине оценки повышенного риска развития АЧС. В связи с этим ставку в этом бизнесе сделали исключительно на крупные комплексы. Значимую роль сыграло лоббирование со стороны крупных агрохолдингов. Жаль, что продукт у них не того качества (несбалансированные корма, отсутствие выгула животных, болезни, антибиотики и т.д.), так что покупать или нет свинину – каждый решает сам.

Молоко. За последние пять лет поголовье коров в целом по стране снизилось на 5 % или на 464,6 тыс. с одновременным снижением объемов молока на 5,6 % или 1,8 млн литров. У фермерских хозяйств за аналогичный период поголовье коров увеличилось на 94 %, или 503,6 тыс. голов, производство молока – на 30,8 %. Таким образом, фермерский сектор начинает выполнять миссию замещения объемов производства молока выбывающих сельхозпредприятий.

По данным за 2013 г., в общей доле поголовья на КФХ, ЛПХ и микропредприятия приходится 5,39 млн голов, или 62 % от общего поголовья в РФ. Доля данного сектора по молоку составляет 55,6 %, или 16 961,9 тыс. литров. Если не учитывать личные подсобные хозяйства, эта доля, составляя 15 %, динамично растет.

Потенциал для расширения значителен, но тут есть свои проблемы, требующие государственных решений:

- во-первых, трудно дотянуться до субсидий на литр молока, поэтому целесообразнее предоставлять поддержку на выбор – на литр молока или на голову скота;
- во-вторых, низкие закупочные цены на молоко.

Снова требуется стимулирование переработчиков, как в случае с мясом. Необходимо, чтобы доля малых форм и их кооперативных объединений составляла не менее 30 % объема перерабатываемого молока. Например, в Германии согласно закону о структуре сельскохозяйственных рынков перерабатывающие предприятия получают государственные преференции только в случае, если эти предприятия имеют долгосрочные договоры

сроком не менее 5 лет с фермерами и их объединениями – формальными или неформальными. В качестве преференций могут рассматриваться льготы по налогам, различные виды господдержки и т.д. Важной мерой государственной поддержки станет поддержка сельскохозяйственных потребительских кооперативов по сбору и переработке молока.

А я в фермеры пойду, пусть меня научат

Поскольку спрос на программу «Начинающий фермер» довольно высокий – 12 человек на место, из них 65 % молодежь до 35 лет, можно сказать, что это и есть тот нереализованный потенциал, на который нужно делать ставку в первую очередь. Эффективного фермера нужно вырастить. Сюда входит образование и стажировки за рубежом и у нас в стране на лучших фермах. Далее – получение земли, стартовая поддержка и низкие административные барьеры вхождения в бизнес. Только такой подход будет стимулировать начинающих сельских предпринимателей.

В этой связи интересна политика, которую реализуют в Краснодарском крае – там помимо фермеров поддержку оказывают и владельцам ЛПХ. Проводят с ними на постоянной основе семинары, тренинги на базе действующих фермерских и подсобных хозяйств, показывая технологии выращивания овощей в теплицах и фруктов в садах. Таким образом, двух зайцев убивают – и сельские территории сохраняют, и потенциальных фермеров выращивают.

Земля – основа основ

Вообще расширение фермерского сектора изначально возможно при условии наличия земли для ведения хозяйства. Сегодня с этим условием все не так просто. Вышел фермер на арену, заявил о себе, но на торгах земельного участка получить не смог – местный олигарх предложил более выгодные условия. Вот тебе и административный барьер. Для начинающих фермеров должны быть преференции в получении земли. В нашей ситуации всех желающих начать семейный бизнес на земле удовлетворить нужно в первую очередь земельными ресурсами.

Но поскольку участки не оформлены, от фермера потребуют провести межевание, поставить на кадастровый учет и т.д., чтобы потом оформить аренду. А на торгах участок может достаться другому владельцу – вот и плакали и земля, и деньги. Даже если компенсация затрат произойдет, земля-то ушла. А к кому и почему? Понятно, что кто-то смог предложить более выгодные условия. Однако не так пока живем, чтобы играть на повышение.

Господдержка близко, а не ухватишь

Чтобы простимулировать начинающего фермера и дальше заниматься своим бизнесом, необходимо, чтобы ему была доступна существующая несвязанная поддержка. Не секрет, что ее получают менее 14 % зарегистрированных фермеров, потому что большинство просто не подают документы – долго и хлопотно. Процесс забюрократизирован и решается не на уровне района, а на уровне региона. А поездки по несколько раз с документами в областной центр и сбор неуместного количества справок и бумаг не всегда посильны для фермера.

Без кредитов бизнес не разовьешь

В ситуации неразвитости системы кредитной кооперации значимая роль в кредитовании малых фермеров отводится коммерческим банкам. Но это для них явно не лакомый кусок – работы много, а денег выдается мало. Малые формы хозяйствования объективно для кредитных организаций являются неудобным, сильно диверсифицированным сегментом.

В малом секторе идет снижение объемов кредитования. Основными получателями субсидируемых краткосрочных кредитов являются сельскохозяйственные и перерабатывающие организации. Соответственно, малые формы хозяйствования в 2009 г. получили 5 %, в 2010 г. – 2 %, в 2011 г. – 1,5 %, в 2012 г. – 1,7 % общей суммы кредитных средств.

Похожая картина складывается и в сфере инвестиционных кредитов, где основными бенефициарами являются сельскохозяйственные организации. На долю малых форм хозяйствования приходилось: в 2009 г. – 4,3 %, в 2010 г. – 2,1 %, в 2011 г. – 2 %, в 2012 г. – 2,4 %.

Конечно, лучше первый крупный проект профинансировать и мониторить невозвратность – все равно государство поможет, да и хлопот меньше. Так что здесь тоже требуется тонкое управление через систему стимулов, преференций и нормирования работы банков с аграрными микропредприятиями.

Снова все возвращается к аграрной политике. Может быть, здесь рациональнее решать вопрос через призму развития сельских территорий. Любой малый кредит на селе выполняет социальную функцию. И если государством поставлена задача по разработке концепции развития сельских территорий и данному вопросу уделяется серьезное внимание, все меры по развитию малого агробизнеса следует обосновывать именно с этой точки зрения, дабы быть легче услышанными.

Кооперация

Без кооперации наш фермер не выживет в современной системе сложившихся рыночных взаимоотношений. Произвести-то можно, а вот как продать.

Но процесс кооперирования идет очень тяжело. Неохотно фермеры кооперируются, и без специальных стимулов трудно будет этот процесс развивать. Сегодня принимается специальная ведомственная целевая программа. И даже незначительные средства, в нее заложенные, уже стимулируют разработку в субъектах программы по развитию кооперации и созданию кооперативов, поскольку есть возможность получить грант на установку хранилища или предприятия по переработке. Однако ресурсное наполнение программ явно недостаточно. Значит, нужно запустить механизмы, при которых процесс кооперирования пойдет самостоятельно, ибо будет выгоден его участникам.

Первое, что нужно сделать, – освободить кооперативы от налога на прибыль вне зависимости от доли переработки сельскохозяйственной продукции. Также необходимо уйти от двойного налогообложения, если член кооператива ведет учет по ЕСН. Кроме того, кооператив должен иметь возможность решать за своих членов не только проблему снабжения и сбыта, но и сертификации продукции.

Самое проблемное место действующего сегодня законодательства – это субсидиарная ответственность членов. Не хотят люди отвечать по обязательствам другого. Отвечать можно своей долей в имуществе кооператива, но не своим имуществом целиком. В сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых кооперативах размер субсидиарной ответственности членов должен быть ограничен, например, 300 % размера пая члена кооператива. Субсидиарная ответственность, превышающая 300 % от пая члена кооператива, должна оформляться индивидуально с каждым членом на основе договора.

В некоторых региональных программах развития кооперации есть требование, что кооператив должен объединять минимум 50 фермеров, тогда он может претендовать на гранты. Но как 50 самостоятельным предпринимателям довериться друг другу таким образом, чтобы не побояться разделить полностью ответственность за долг своего кооператива. Когда такое количество ЛПХ объединяется в кооператив, существует, как правило, основной сильный игрок – например, тот же перерабатывающий завод или крупный фермер – они-то и несут ответственность,

и кредиторы это понимают. А вот в случае с фермерами решить задачу сложнее.

И все-таки фермер может накормить страну. Он уже ее кормит, но для значительного расширения объемов производства и обеспечения импортозамещения в нынешних условиях нужно разработать долгосрочную стратегическую программу развития малых форм хозяйствования. В этом документе будет поставлена задача по значительному количественному расширению данного сектора, развитию его обслуживающей инфраструктуры, выстраиванию логистики сбыта со стимулированием торговых сетей и переработчиков, расширению доступа к кредитам, решению вопросов с землей.

Общаясь с людьми из различных субъектов Федерации и анализируя ситуацию отдельно в каждом взятом регионе, приходишь к выводу о том, что многое зависит от губернаторов. Есть прогрессивные территории, которые и до введения запрета на поставку импортного продовольствия развивали диверсифицированную структуру сельского хозяйства, а в условиях введения эмбарго стараются быстро принять возможные меры, направленные на поддержку своего сельхозтоваропроизводителя, включая фермеров. Многие из них говорят о том, что временность эмбарго не остановит данные приоритеты, поскольку введение продовольственных ограничений на импорт запустило катализатор для решения давно назревших проблем.

Будем надеяться, что это действительно так.

2014 г.

Крупный бизнес или семейные фермы?

Большинство молочных мегапроектов в России не окупается и за 15 лет.

Первый международный агропромышленный молочный форум ещё раз показал, что везде в мире именно семейные фермеры являются приоритетом в сельском хозяйстве. Везде, кроме России.

В Московской области 17-18 ноября прошел Первый международный агропромышленный молочный форум, призванный способствовать развитию, повышению эффективности, рентабельности и инвестиционной привлекательности предприятий молочной отрасли. Получилось ли? Скорее нет, чем да.

На фоне ограниченных средств федерального бюджета, высокой стоимости кредитных ресурсов и отсутствия у коммерческих банков средств на кредитование миллиардных инвестиционных проектов, при огромной задолженности сельхозорганизаций коммерческим банкам и неспособности погашать имеющуюся задолженность, речь на форуме шла почти исключительно о крупных сельхозорганизациях. Именно последние, по мнению многих выступавших на форуме, дадут увеличение объемов производства молока и являются стратегической составляющей отрасли.

Такой мощный пиар крупного аграрного бизнеса лишний раз доказывает его значительные лоббистские возможности. И подтверждает, что у этого самого крупного бизнеса сегодня есть определенные опасения по поводу того, что в экономически сложных для России условиях государство может поддержать как раз не крупный сектор экономики. Почему так часто с трибуны раздавались призывы тратить государственные средства только на сельскохозяйственные организации, на всё остальное – ни-ни, это рудимент.

А что это – всё остальное?

Это, в первую очередь, крестьянские хозяйства (КФХ), которые за последние 5 лет увеличили стадо крупного рогатого скота как раз настолько, насколько оно, это стадо, сократилось в сельскохозяйственных организациях – на 500 тысяч голов. И именно крестьянские хозяйства России с 2000 по 2013 год увеличили производство молока в 3,2 раза, в то время как сельскохозяйственные организации снизили его на 14 %.

Кроме того, это микропредприятия различной организационно-правовой формы, дающие вместе с крестьянскими хозяйствами 15 % общероссийского молока.

Это и личные подсобные хозяйства, производящие также значительную долю молока в России и нуждающиеся в кооперации для повышения эффективности своего производства, а без помощи государства в этом деле не обойтись.

В других странах микробизнес в сельском хозяйстве именно благодаря кооперации стал малым, а нередко и крупным – как структурной составляющей молочной отрасли. Скажем, в Финляндии известные нам молочные продукты Valio производятся в рамках крупнейшего в стране фермерского кооператива.

Да и что значит – микробизнес в сельском хозяйстве? Во всех странах Европы средний размер поголовья коров на одной ферме не превышает 100 голов. Это – микробизнес? Но он заваливает всю Европу продовольствием.

Мне возражат, что в Америке по-другому. Да, там есть крупные фермы – но они выросли трудами многих поколений фермерской семьи, а начиналось всё с тех же 50 голов. И именно потому, что они выросли естественным путём, они не разоряются, как у нас, и взятые кредиты возвращают – ими руководят очень профессиональные специалисты, знающие все тонкости молочного ремесла.

Почему же так забеспокоился крупный аграрный бизнес? Да потому что статистические данные говорят о том, что семейные фермы и в России зачастую куда более эффективны. И наоборот, доля успешных крупных производителей молока у нас мала. Большинство молочных мегапроектов не окупается и за 15 лет. Но ведь можно просить государство погасить убытки. Да и куда оно денется – ведь эти мегапроекты дают большие объёмы молока. Не дай денег – молока вообще не будет.

Вот российское правительство никуда и не делось. Хотя вице-премьер Аркадий Дворкович, отвечающий в правительстве в том числе за сельское хозяйство и присутствовавший на форуме, в ответ на хвалебные отзывы выступавших в адрес сельскохозяйственных организаций заметил, что не все так просто с фермерскими хозяйствами и есть такие КФХ, которые эффективнее мегаферм. Тем не менее правительство России решило не увеличивать финансирование программы развития семейных животноводческих ферм, как планировалось ранее, до почти 5 млрд рублей. И чему удивляться – крупному бизнесу не понравилось такое расходование денег, и в результате такая эффективная программа не получит ни рубля дополнительного финансирования.

А ведь для России сегодня развитие семейных ферм – важнейший путь диверсификации рисков: при низких инвестиционных издержках, при низкой стоимости скотомест именно малые семейные фермы в состоянии дать стабильное увеличение рентабельного производства молока. И никакой диверсией эту молочную реку не осушишь – слишком ручейков много.

Все иностранцы, принимавшие участие в форуме, в своих выступлениях не обходили вниманием семейные фермы. Даже представитель шведской компании «Альфа-Лаваль», крупнейшего производителя оборудования, в том числе и для производства молока, называл семейный бизнес эффективным, напомнив, что компания производит технику и для совсем маленьких ферм. А в Европе только такие и есть.

Есть они и у нас – создаются в рамках упомянутой выше программы развития семейных животноводческих ферм, которая до сих пор показывала высокие результаты. Всего за 1,5 млрд рублей федеральных средств ежегодно финансировалось почти 800 проектов. Речь идет о небольших окупаемых фермах на 50, 70, 120, 200 и т.д. голов КРС со средней стоимостью скотоместа 120–180 тысяч рублей. Для сравнения: цена скотоместа на мегаферме нередко доходит до 800 тысяч рублей и больше. Начиная с небольшого количества поголовья, наиболее эффективные семейные фермы далее увеличивают его до 300–400 коров. Такая форма хозяйствования при сбалансированной кормовой базе и технологичном доильном оборудовании способна давать и высокие удои, и низкую выбраковку скота, и, как следствие, – низкую себестоимость молока.

По мнению Владимира Суровцева из Северо-западного НИИ экономики и организации сельского хозяйства (Санкт-Петербург), определить, каков оптимальный размер того или иного проекта в молочном животноводстве, можно только с учетом анализа большого количества факторов. Эффект масштаба сам по себе далеко не всегда срабатывает. То же самое можно сказать и о продуктивности молочного стада – само по себе количество молока, которое дает одна корова, с точки зрения прибыльности бизнеса ничего не значит. Малые фермы – до 500 голов – могут быть рентабельными при довольно большом диапазоне продуктивности стада, поскольку решающую роль играют стоимость и сбалансированность кормов, затраты на заработную плату, процент выбраковки коров, срок жизни коровы, оптимальные для данного размера фермы технологии, стоимость скотоместа,

суммарный размер инвестиций, эффективность менеджмента и т.д. Даже ферма на 50 коров может быть эффективной, если при этом сбалансированы все составляющие молочного бизнеса. Собственно, такие фермы успешны во всем мире. И наоборот, средняя ежегодная продуктивность коров в 8000 кг, которой достигли хозяйства Ленинградской области, не сделала молочную отрасль региона рентабельной. Таким образом, убыточными или прибыльными могут быть хозяйства различных категорий и размеров. Так значит, нужно более глубоко и детально анализировать причины успеха и неуспеха. Именно такой анализ позволит выработать правильные меры государственного регулирования и поддержки молочной отрасли, избежать неэффективного расходования государственных средств.

Внешний инвестор, который входит в молочный бизнес в расчете на государственную поддержку своего проекта и сразу вкладывается в крупную ферму, сталкивается при этом с огромными трудностями из-за отсутствия базового опыта и высоких инвестиционных издержек. А завтра, не получив ожидаемой прибыли, он готов из бизнеса выйти, оставив за собой убытки, невозвращенные кредитные ресурсы, неэффективно потраченные средства бюджета. И, наоборот, при создании малых семейных ферм идет постепенное вложение оптимально рассчитанного капитала – как человеческого, так и финансового. Тем более что семейные хозяйства, связывающие воедино аграрный бизнес и жизнь семьи, гораздо более устойчивы и предсказуемы, и, следовательно, более интересны с точки зрения долгосрочных инвестиций.

Любая ферма, прежде всего, должна иметь эффективный качественный менеджмент и собственную кормовую базу, говорил на круглом столе представитель финской компании «Райсиагро» Ярмо Пупутти. Так, в Финляндии наиболее эффективные фермы содержат 50–60 голов крупного рогатого скота. Им свойственен высокий уровень управляемости, наличие собственных кормов, использование современных технологий. В случае снижения закупочных цен государственная поддержка позволяет им выровнять доходность. Основной лозунг здесь – «Умей управлять». Именно неумением управлять объясняется неэффективность деятельности многих внешних инвесторов в России, пришедших в молочный бизнес без должных знаний и опыта.

Разумеется, никто не говорит о том, что в российском молочном производстве нужно развивать только малые фермы и ни-

какие другие. В настоящее время оправданны и более крупные фермы, дающие сразу значительный объем молока, но только если они эффективны и управляются грамотным специалистом. Дай бог, чтобы именно таких было больше.

Однако возникает вопрос: какой процент рентабельных крупных ферм во всех сельскохозяйственных организациях и чем заменять убыточные? Не построишь же вместо каждой неэффективной крупной фермы новую такую же: нет у нас в молочном животноводстве столько грамотных менеджеров – не обучены.

Между прочим, управляющий партнер FVG Capital partners Дмитрий Штейнсапир в ходе круглого стола в рамках форума сказал – вопреки ожиданию собравшихся – о том, что ни один крупный инвестиционный проект в российском молочном животноводстве сегодня не окупаем. Жаль, что его не слышали сильные мира сего. Поэтому вместо создания кооперативных структур для малых производителей молока государство вынуждено решать финансовые проблемы имеющихсся гигантов. А не решишь эти проблемы – отрасль рухнет.

А что если все-таки государство взяло бы на себя задачу параллельного выстраивания эффективной кооперированной фермерской системы молочного животноводства? Нельзя без нее сегодня.

2014 г.

– Ольга Владимировна, прошло более года со дня вступления России в ВТО. Какие проблемы в первую очередь «вылезли» наружу в АПК страны?

– Со вступлением России в ВТО обострились существующие проблемы в сельском хозяйстве, а для ряда направлений отрасли, таких как свиноводство, стали угрожающими как с точки зрения продовольственной безопасности, так и защищенности и заселенности сельских территорий.

Облегченный доступ на российский рынок импортной продукции подчеркнул неконкурентоспособность нашего сельхозтоваропроизводителя, которая объясняется низкой рентабельностью, отсутствием современных технологий, неразвитостью инфраструктуры АПК на всех этапах движения продукции от поля до прилавка, а также низким уровнем государственной поддержки.

При значительном снижении таможенных барьеров и пошлин зарубежный сельхозпроизводитель может себе позволить существенно снизить предлагаемые рынку цены, в то время как российский АПК не выдерживает конкуренции со странами с развитой аграрной экономикой, получившими дополнительные козыри при вступлении России в ВТО.

Поэтому на уровне государства нам нужно выстраивать стабильную и гибкую систему АПК, которая смогла бы конкурировать с мировой аграрной экономикой, основываясь на техническом оснащении и современных технологиях, достаточной и своевременной государственной поддержке и других мерах государственного регулирования, оптимальной структуре сельского хозяйства, развитию обслуживающей инфраструктуры по всей цепочке движения продукции от поля до прилавка.

Причины конкурентоспособности зарубежного сельского хозяйства объясняются многими факторами. Десятилетиями, если не сказать, столетиями, в Европе, Америке, других странах накапливался мощный технико-технологический потенциал, который сегодня обеспечивает высокие показатели продуктивности и производительности труда в сельском хозяйстве этих стран. Это тот базис, на котором строится современное зарубежное сельское хозяйство. Высокий уровень государственной поддержки и другие меры государственного регулирования в дополнение позволяют поддерживать данный потенциал и обеспечивать зарубежному фермеру возможность расширенного воспроизводства.

⁶ Интервью председателя Всероссийской политической партии «Аграрная партия России» О. Башмачниковой с корреспондентом газеты «Сельская жизнь». Опубликовано в газете № 42 (24–30 октября 2013 года). Интервью взято Александром Рыбаковым.

Сегодня у российского сельхозтоваропроизводителя практически отсутствуют финансовые возможности для высокотехнологичного сельского хозяйства. Не смогут крестьяне вкладывать финансовые средства в удобрения, защиту растений, дорогие высококачественные семена, высокопродуктивный скот в полном объеме, как это делают их коллеги за рубежом. При наличии просроченных кредитов неоткуда взять на эти цели средства. Но даже если и внедрить оптимальные технологии, то при неблагоприятных погодных условиях и слабой страховой защите высока вероятность того, что потраченные инвестиции не окупятся.

По поводу техники. В настоящее время в нашей стране насчитывается порядка 500000 единиц техники. Несмотря на тот факт, что изношенность парка составляет более 80 %, ежегодно обновляется не более 4 % техники, что в 3 раза меньше запланированных показателей. Данная ситуация объясняется значительным снижением платежеспособного спроса. Причины кроются снова в низкой доходности сельского хозяйства на этапе производства сырья и первичной продукции. Дабы как-то двигаться в сторону стран – членов ВТО, совершенствуя свой технико-технологический потенциал, государству необходимо создавать условия для обеспечения рентабельности сельскохозяйственного производства для всех организационно-правовых форм, работающих в сельском хозяйстве, крупного и малого бизнеса. Это долгий и длительный процесс. Поэтому сегодня как никогда для обеспечения процесса обновления техники нужна специальная государственная программа с субсидированием не менее 35 %, а может, и 50 % ее стоимости. Целесообразно продолжить реализацию программы по обновлению сельхозтехники с использованием механизма лизинга, предусматривающую отсутствие первоначального взноса, удорожания техники и длительного моратория на выплаты.

По поводу государственной поддержки хотелось бы отметить, что в Европейском Союзе, в зависимости от колебаний рынка, государственные субсидии составляют от 40 до 80 % дохода фермера. В Японии этот показатель доходит до 70 %, в Финляндии – до 60 %. В России – менее 3,5 %. Западный фермер получает от собственного государства и от Евросоюза дотации в размере от 95 долларов на гектар (Латвия) до 496 долларов на гектар (Нидерланды).

– Этим цифрам можно доверять, из каких источников взяты?

– Из надежных. Эти данные опубликованы в ежегодном журнале Немецкого крестьянского союза «Тренды и факты в сельском хозяйстве 2012/13».

Средний уровень господдержки в России сегодня в 30 раз меньше, чем средний показатель по Евросоюзу. А по сравнению с 2010 годом в России общий размер поддержки аграриев снизился в 3 раза, с 556 до 179 млрд рублей в 2013 году.

– Почему же в Евросоюзе, Америке и других зарубежных странах так рьяно заботятся о дотациях селу?

– Вопрос не только в обеспечении продовольственной безопасности, вопрос в сохранении целостности и заселенности территорий гражданами, занимающимися предпринимательством на селе, создающими основу социально стабильного общества. Будучи неоднократно в Финляндии, Германии, США, я имела возможность в этом убедиться. В Америке плотно ознакомилась с опытом организации работы и поддержки фермерских хозяйств в штате Айова. Встречалась с рядовыми фермерами «одноэтажной Америки», беседовала с руководителями Фармбюро штата, представителями Минсельхоза США, поэтому отвечаю за свои слова.

В Америке сохранение контроля на сельских территориях – это поддержка семейного фермерства. Когда началось сокращение количества хозяйств в этой стране, были приняты срочные меры по созданию условий для их роста. В этой связи на поддержку семейного фермерства выделяются куда большие средства государственной поддержки, чем на крупные предприятия.

Для России дополнительная поддержка малого бизнеса, микропредприятий, семейных фермерских хозяйств способствовала бы развитию сельских территорий и решению демографических проблем. Для сохранения народонаселения необходимо стимулировать рост рождаемости. Сделать это можно в том числе за счет создания условий жизни и работы на земле, на сельских территориях. До революции на сельских территориях рождалось 46 детей на 1 тысячу человек. А сегодня в России потолок рождаемости в среднем 13 детей на 1000 человек. При этом на селе почти в 4 раза многодетных семей больше, чем в городе.

К сожалению, мы имеем здесь неутешительные цифры. По итогам прошедшей в 2010 году переписи, с 2002 года количество сельских населенных пунктов уменьшилось на 8,5 тысяч. Выявлено 19,4 тысячи деревень и сел, которые де-юре существуют, но реально в них никто не живет.

В этой связи одна из главнейших задач российского государства – создавать условия для развития малого аграрного бизнеса – семейных фермерских хозяйств. Они и продукцию производят,

и показатели производственные у них высокие, и обслуживающую инфраструктуру создают, и рабочие места и новый малый бизнес инициируют.

– Как построена работа аграрного сектора экономики за границей?

– В структуре сельского хозяйства превалирует семейное фермерство. Так, в Америке более 90 % агропредприятий – фермерские хозяйства семейного типа. При этом 82 % хозяйств являются малыми предприятиями с доходом до 100 000 долларов (55 % хозяйств – с доходом до 10 000 долларов), имеющие не более 160 га земли.

В сельском хозяйстве США можно выделить три типа предприятий: индивидуальные фермы, семейные партнерства и сельскохозяйственные корпорации. Но среди предприятий, производящих 84 % продовольствия в Америке, 87 % – это семейные фермерские хозяйства. А чтобы более мелкие фермерские хозяйства были эффективными, создана целая система обслуживающей инфраструктуры.

Вообще экономическая система в мировом АПК выстроена таким образом, что обеспечивается реальная конкурентоспособность двух систем – крупного коммерческого бизнеса и кооперации. Кооперативные цепочки доведения продукции от поля до прилавка позволяют на каждом этапе производства, подработки, переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции учитывать интерес непосредственно производителя сельхозпродукции – фермера – представителя семейного бизнеса, составляющего основу аграрной экономики во всем мире. Делается это за счет развития устойчивых кооперативных систем, работающих на производителя сырья. Эти системы позволяют хранить продукцию, перерабатывать, фасовать, реализовывать на рынки, в торговые предприятия в больших объемах, договариваясь о цене на равных.

Здесь можно привести снова пример США. В тридцатые годы 20-го века, во времена Великой депрессии правительство не могло приструнить созданные к тому времени монополии и в результате пошло на создание альтернативной – кооперативной экономической системы, обеспечивающей реальную конкуренцию одновременно с антимонопольным законодательством. Со временем это дало свои результаты. Сложился баланс двух систем: первая – крупные предприятия и холдинги, вторая альтернативная – кооперативная система, работающая на малый

бизнес. Например, в штате Айова в Америке в каждом районном центре есть два элеватора – один коммерческий, другой – кооперативный. Два элеватора «стерегут» друг друга и создают реальную конкуренцию на услуги.

– А как в родном Отечестве поставлено дело?

– В российской экономике доля сельхозтоваропроизводителя в конечной цене на продукцию абсурдно мала – 10–15 %. Основной куш достается переработчикам и торговым сетям. Последние вообще съедают огромный кусок пирога и имеют хорошие возможности для осуществления самостоятельных инвестиций в ту же переработку. Доступ же к торговым сетям малого бизнеса, производящего более половины продовольствия в стране, сильно ограничен, а зачастую практически невозможен. К сожалению, государство данный процесс не контролирует.

Так складывается годами система отечественного АПК. И в настоящее время производитель сырья или первичной продукции сельского хозяйства имеет настолько трудные условия производства и сбыта, что для него в полной мере стоит вопрос о целесообразности существования. Всю возможную доходность забирают внешние по отношению к производителю структуры. Хорошо живут сегодня зерновые трейдеры, сбивающие цены на зерно и играющие на понижение даже во время интервенционных закупочных торгов. К ним можно присоединить крупные элеваторы – столько возможностей снять с цены производителя за услуги по хранению, сушке, подработке зерна! Следующее рентабельное направление – комбикормовые заводы, являющиеся практически монополистами, рентабельность которых не контролируется и не ограничивается. Если не выстроить альтернативную систему аграрной индустрии, ситуация в отечественном АПК будет только усугубляться. Положение дел может исправить только реальная конкуренция. А это кооперативные системы, созданные при помощи государства и решающие все вопросы в интересах своих членов. Здесь роль государства могла бы быть главенствующей.

– А какие еще есть меры государственного регулирования за рубежом и как в этом смысле обстоят дела у нас?

– В мировой экономике за много лет отточены финансовые и экономические инструменты государственного регулирования аграрной отрасли, такие как регулирование ценового рынка через систему госзаказов, страхование, залоговые закупки, товарные биржи, оптово-розничные рынки, создание социальных ус-

ловий и многое другое. В российской исторически сложившейся системе управления АПК эти инструменты не были серьезно развиты. В настоящее время, когда перед проблемой выживания стоит все сельское хозяйство страны, государственное регулирование имеет особо важное значение и может как поднять отрасль, так и загубить ее.

Четыре года засухи, подтопления, недоборы и потеря урожаев, удорожание кормов – вот с чем столкнулся наш сельхозтоваропроизводитель. В результате повышенный уровень закредитованности, невозможность погасить кредиты.

Ситуацию усугубляет катастрофическая дифференциация цен на ресурсы и продукцию сельского хозяйства. Если посмотреть, с 2000 по 2013 годы цены на электроэнергию выросли в 18,9 раза, дизтопливо – в 7,9 раза, бензин – в 5,9 раза; калийные удобрения – в 7,8 раза, фосфорные удобрения – в 19,5 раза. При этом цены на молоко увеличились всего в 3,2 раза, мясо – в 4 раза, овощи – от 1,5 до 3 раз. Уровень рентабельности отрасли настолько низок, а порою имеет отрицательное значение, что ни о каком расширенном воспроизводстве речи быть не может вообще, скорее мы стоим перед проблемой массовых банкротств сельхозпроизводителей, которые уже начались.

В молочном животноводстве сложилась тяжелейшая ситуация. Вроде бы и последние решения Правительства правильные – кредиты инвестиционные будут пролонгированы до 15 лет с сохранением и даже увеличением доли субсидирования процентной ставки; субсидии на литр молока предусмотрены и распространяются на высший и первый сорт. Поддержку на корма выделили, а коров все равно вырезают. Статистика по итогам 2013 года зафиксирует увеличение продукции мясного животноводства, именно потому, что скот будет вырезан в больших объемах, в том числе чтобы расплатиться с накопившимися краткосрочными и долгосрочными обязательствами.

По поводу господдержки – да, решения на государственном уровне есть, а средства в регионы своевременно не приходят, поскольку слишком долго согласовываются порядки. Кроме того, условия поддержки на литр молока связаны с увеличением поголовья, повышением продуктивности и увеличением объемов производства. Это не просто тормозит развитие отрасли, а блокирует возможность господдержки животноводческих ферм в сложной экономической ситуации. Ежели в региональном бюд-

жете средств нет, то пропадают федеральные деньги. Затраты-то растут, в том числе за счет удорожания стоимости покупных кормов, а закупочные цены на молоко меняются незначительно. Здесь также может помочь кооперация. Сегодня в цене молока, которое мы покупаем в магазинах, на долю перерабатывающих компании приходится 43 % – эти средства могли бы аккумулироваться в кооперативе и полученный доход бы доставался фермеру, повысив его рентабельность.

Сложнейшая ситуация сложилась в отечественном свиноводстве. В 2012 году произошло увеличение поголовья на 9 % за счет ввода в строй новых крупных комплексов. Однако принимая во внимание облегченные условия для импорта свинины в связи с вхождением России в ВТО, частоту и риски заболеваемости животных, значительное снижение закупочных цен, рост стоимости кормов, тенденции развития отрасли сильно негативны. Только за последнее время рентабельность отрасли упала практически в 3 раза. У крупных комплексов велики инвестиционные затраты, и к моменту возврата инвестиционных кредитов многие окажутся на грани банкротств, если государство не спишет их кредиты. Кроме того, велики риски, связанные с АЧС – заболевание в одном крупном хозяйстве приводит к уничтожению сразу большой доли поголовья.

– Ольга Владимировна, какие меры необходимо предпринять Правительству России для поддержки АПК?

– Все меры государственного регулирования можно разбить на тактические, позволяющие решать оперативные проблемы, и меры стратегического порядка, результат от которых скажется в долгосрочной перспективе, но без которых невозможно будущее российского АПК.

К основным **тактическим мерам** можно отнести следующие:

- Введение равных условий господдержки для всех форм хозяйствования на селе.
- Отмена принципа обязательного регионального софинансирования при поддержке сельхозпроизводителей. Субсидии из средств федерального бюджета не должны осуществляться только после выделения средств из региональных бюджетов. Тогда субъекты Федерации, имеющие дефицитный бюджет, все-таки смогут поддержать своих сельхозтоваропроизводителей.
- Жестко регулируемое государством снижение цен на ГСМ, электроэнергию для сельхозтоваропроизводителей.

- Отмена повышения процентной ставки коммерческих банков при пролонгации краткосрочных и долгосрочных кредитов.

В растениеводстве:

- В рамках закупочных интервенций проводить торги на повышение с установлением минимальных цен.
- Внедрение масштабного кредитования под залог зерна, хранимого на складах сельхозпроизводителей, когда в течение года сельхозтоваропроизводитель либо выкупает обратно продукцию и продает на рынке в случае благоприятных цен, либо продукция остается в качестве платы за кредит.
- Увеличение уровня государственной поддержки на гектар, дифференциация данной поддержки в зависимости от уровня развития региона.

В животноводстве:

- Увеличение уровня господдержки на 1 литр молока, отмена связанных условий поддержки в зависимости от увеличения поголовья и продуктивности.
- Субсидирование компенсации стоимости кормов в свиноводстве для всех форм животноводческих хозяйств, включая КФХ.

Стратегические меры государственного регулирования:

- Изыскание резервов для увеличения государственной поддержки АПК, в том числе в рамках мер «зеленой корзины».
- Постепенное перераспределение государственной поддержки – уход от компенсации процентной ставки и увеличение прямой поддержки на гектар, на литр молока, на условную голову скота.
- Выделение серьезных государственных ресурсов на широкомасштабное развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации как альтернативной системы развития агрокомплекса страны, в том числе за счет организации, обучения, лизинга, кредитования, грантовой поддержки. Уделение особого внимания созданию кооперативных элеваторов, комбикормовых заводов, молокоперерабатывающих цехов, логистических центров по подработке, переработке и хранению продукции, кооперативных рынков. Создаваться такие центры должны с участием государства и выкупаться впоследствии кооперативами фермеров (ни в коем случае не коммерческими структурами, иначе фермер снова окажется у разбитого корыта).

- Снижение процентной ставки по кредитам коммерческих банков, в том числе за счет перевода процессов кредитования АПК в разряд государственных и стратегических направлений и отмену требований ЦБ по резервированию по аграрной отрасли.
- Развитие малого бизнеса на селе, а именно хозяйств семейного типа любых организационно-правовых форм как приоритетного направления развития АПК с выделением на эти цели соответствующего финансирования.

– Ольга Владимировна, позвольте задать такой вопрос: вы не родственница Владимира Федоровича Башмачникова, одного из организаторов АККОР и возглавлявшего его многие годы?

– Да, я его дочь. Владимир Федорович по-прежнему в строю. Являясь почетным президентом АККОР, он активно участвует в жизни Ассоциации, заседаниях Совета, занимается наукой и продолжает служить Отечеству.

2013 г.

Приложение.

Список статей в хронологическом порядке

2013 год

Уроки ВТО

2014 год

Крупный бизнес или семейные фермы?

Накормит ли фермер страну

Выступление на заседании рабочей группы при Минсельхозе РФ по разработке программы строительства оптово-распределительных центров сельскохозяйственной продукции

2015 год

Интеграции сельского хозяйства в продовольственные цепочки: российская практика и международный опыт (Гайдаровский форум – 2015)

Коровы – населению, льготы – интеграторам. Почему государство обратило свой взор на личные подсобные хозяйства

Малому бизнесу нужно свое министерство

Многоликая эффективность и липецкая практика хозяйствования

О потенциале и мерах поддержки сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации по итогам 3-го съезда сельских кооперативов

2016 год

Выступление на расширенном заседании Координационного совета Ассоциации межрегионального социально-экономического взаимодействия Центрального федерального округа по развитию АПК

Нужна система поддержки доходности (Гайдаровский форум – 2016)

Нужен нацпроект развития сельских территорий. Вахтовым методом работать с землей невозможно

Выступление на круглом столе «Развитие сельского предпринимательства – 2030», состоявшегося в рамках форума малого и среднего предпринимательства «Взгляд в будущее»

2017 год

«25+» в стратегию развития молочной отрасли

Как «малышу» получить кредит, если банк отказывает, и придет ли на помощь кредитная кооперация?

КФХ – найти свою нишу в мясном производстве

Как преодолеть мытарства льготного кредитования АПК

Консультационную работу с фермерами – на новый уровень
Нужны районные агрологистические центры
Преодолеть депрессивные процессы на селе

2018 год

Будущее сельских территорий России в контексте развития аграрного мира, в рамках Московского экономического форума

О совершенствовании механизмов государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации

Генассамблея ВФО в Москве: фермеры сохраняют природу, берегут землю и производят здоровую еду

Перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения

Всемирный банк: проблему молока в России могут решить малые хозяйства

Сельские территории: пробудить мотивацию, объединить усилия в реализации потенциала

Роль фермеров в пространственном развитии сельских территорий и социальном развитии села

2019 год

Налог на ЛПХ ухудшит жизнь селян

Барьеры на пути к экономике для людей

Трансфер технологий и эффективные модели сельского предпринимательства и внутрихозяйственного взаимодействия

2020 год

Продать нельзя выкинуть

2022 год

Как задействовать потенциал малых форм хозяйствования, чтобы накормить страну

Создание системы поддержки фермерства – залог сохранения и повышения эффективности семейных ферм