

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*К. ДЖУМАБАЕВ, зам. председателя НСК КР, канд. экономич. наук,
З. КОНУРБАЕВА, экономист*

После ликвидации СССР независимому Кыргызстану пришлось самостоятельно решать сложные задачи развития сельскохозяйственного рынка. Ставилась конечная цель - устойчивое насыщение рынка качественными и относительно дешевыми продуктами питания на основе комплексного развития аграрного сектора, кооперации, малого и среднего бизнеса, эффективного использования имеющихся природных, производственных, трудовых ресурсов, индустриализации сельскохозяйственного производства, научно-технического обеспечения, маркетинга и создания рыночной инфраструктуры, направленных на обеспечение потребителей.

С переходом к рыночной экономике в начале 90-х годов государство ушло из сферы распределения сельскохозяйственной продукции. Доля закупок в государственные фонды с 1992 г. резко сократилась по всем видам продуктов. Изменились не только объем государственных закупок и, соответственно, масштабы деятельности государства по перераспределению сельскохозяйственной продукции, но и сами закупки. Если раньше объем государственных поставок доводился непосредственно потребителю, то теперь этого вообще не происходит.

Закупки в государственные фонды животноводческой продукции практически прекратились. При социализме такие закупки производились по государственным ценам, а распределение переработанной продукции проходило через систему государственной оптовой и розничной торговли. В переходной экономике такая система отсутствует. В эпоху социализма все бывшие государственные перерабатывающие предприятия и заготовительные конторы были зарегистрированы в качестве государственных заготовителей и поставляли продовольственную продукцию в госфонды. После либерализации цен правительство сохраняло контроль над ростом розничных цен только на отдельные виды наиболее важных

продовольственных товаров, таких, как пшеница, мука и хлебобулочная продукция.

В плановой экономике в объем реализации продуктов сельского хозяйства включалась продажа продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями по семи каналам: предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд, перерабатывающим предприятиям и предприятиям оптовой торговли, не наделенным функциями заготовителя, на рынках, биржах, аукционах, через собственную торговую сеть и предприятия общественного питания, по бартеру.

Исследования показали, что эти каналы реализации продукции сельского хозяйства неприемлемы, так как в аграрном секторе экономики в результате приватизации и разгосударствления произошли структурные и другие принципиальные изменения в соответствии с законами рыночных отношений. Без маркетинга и менеджмента невозможно регулировать рынок продовольствия.

Рынок сельскохозяйственной продукции можно определить как вид хозяйственной деятельности, связанной с производством и реализацией сельскохозяйственных товаров. Понятие «сельскохозяйственный рынок» характеризует не только усилия реализации, но также и процесс реализации, имеющий определенное экономическое содержание и включающий совокупность экономических отношений. Структурные элементы этих отношений формируются на основе прямых и обратных рыночных связей, находящихся под постоянным воздействием региональных особенностей, платежеспособного спроса и предложения, а также адекватных методов регулирования рыночных отношений и процессов принятия управленческих решений.

Рынок возник в результате производства сельскохозяйственной продукции для обмена или продажи, что и породило товарно-денежные отношения между потребителями и производителями. В этой связи приемлемо определение

сельскохозяйственного рынка как совокупности экономических отношений между людьми по поводу купли-продажи продуктов и сырья, отношений между спросом на сельскохозяйственные товары и их предложением.

Экономические отношения между спросом и предложением на сельскохозяйственные товары есть реальная форма выражения экономических отношений между покупателем и продавцом. Отсюда следует, что сельскохозяйственный рынок является сферой проявления отношения между потребительской стоимостью продукции, на которую рассчитывает потребитель, и стоимостью, которую рассчитывает возместить производитель. Эти ожидания, как правило, противоречат друг другу, так как исходят от двух противоположных контингентов - участников сельскохозяйственного рынка, желающих получить выгоду в виде дополнительного количества товаров или прибыли за счет противоположной стороны. Таким образом, на рынке происходит согласование и компромисс интересов.

Сущность сельскохозяйственного рынка заключается также в том, что именно через него осуществляется воздействие на сферу, производящую продукты питания, и эта обратная связь очень значительна, так как формирует ассортимент производимой продукции и ее объем, определяет необходимое количество ресурсов производящих и перерабатывающих отраслей. Рассматривая экономическую сущность сельскохозяйственного рынка, мы видим, что он охватывает сферу товарного производства продуктов, сферу их потребления и

сферу инфраструктуры, которая призвана поддерживать и управлять им в сфере производства и реализации продукции.

К производителям сельскохозяйственных рынков, являющихся непосредственными участниками на рынке товаров, относятся сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские), личные подсобные хозяйства граждан, подсобные сельскохозяйственные предприятия промышленных предприятий, организаций и учреждений, а также коллективные сады. В личных подсобных хозяйствах, подсобных предприятиях промышленных организаций и коллективных садах производится более половины валовой продукции сельского хозяйства, но в объеме конечной реализации на рынке их доля значительно меньше.

Анализ потребления основных видов продуктов питания на душу населения показал, что в странах, в которых рынок продовольствия функционирует в рамках рыночных принципов, обеспеченность населения продуктами питания даже превышает нормы потребления. Так, в Белоруссии и России в 1999 г. на душу населения потреблено мяса и мясopодуктов, соответственно, 62 и 45 кг, тогда как этот показатель по Кыргызстану составляет лишь 40 кг. Потребление молока в Белоруссии и России составляет, соответственно, 334 и 215 кг, а в Кыргызстане – 200 кг, что ниже, соответственно, на 41 и 7 %. Это свидетельствует о недостаточном развитии рынка продовольствия в Кыргызстане (см.таблицу).

Потребление основных продуктов питания (на душу населения), кг ¹

	Мясо и мясopодукты	Молоко и молочные продукты	Картофель	Овощи и бахчевые	Хлебные продукты	Сахар
Азербайджан						
1991	26	217	27	65	148	15
1999	19	147	38	109	150	12
Армения						
1991	31	392	77	145	130	23
1998	23	117	84	122	137	18
Беларусь						
1991	73	415	165	78	126	42
1999	62	334	170	89	115	35
Грузия						
1991	31	135	55	76	169	-
1997	16	218	45	93	154	-
Казахстан						
1991	72	308	76	63	150	27
1999	44	211	60	76	101	20

¹Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств, 1991-2000 гг. – М., 2001. - С.93.
Реформа № 2/2003

	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Картофель	Овощи и бахчевые	Хлебные продукты	Сахар
Кыргызстан						
1991	48	249	62	73	134	36
1999	40	200	98	118	130	24
Молдова						
1991	56	259	68	113	174	41
1998	27	155	65	113	134	-
Россия						
1991	69	347	112	86	120	38
1999	45	215	117	83	119	35
Таджикистан						
1991	21	124	31	83	131	22
1995	14	130	28	97	155	-
Туркменистан						
1991	38	176	19	123	167	25
1995	30	178	30	97	147	11
Узбекистан						
1991	30	196	25	114	167	22
1995	33	160	23	120	157	10
Украина						
1991	66	346	116	103	143	50
1999	33	210	122	96	122	33

Продовольственную продукцию растениеводства сельскохозяйственные предприятия получают практически полностью за счет собственного производства. В редких случаях они покупают зерно пшеницы у других сельхозпредприятий. Почти такая же ситуация складывается в производстве и продаже продовольственной продукции животноводства.

Исследования показали, что продовольственные продукты, в основном, реализуются на внутреннем рынке, а доля внешней торговли продовольственными продуктами очень незначительна. Поэтому в Кыргызстане необходимо создать современную структуру продовольственного рынка, которая могла бы обеспечить эффективность сельскохозяйственной отрасли.

Организация рынков различных продуктов имеет свои особенности, однако все вместе они должны решать важнейшую задачу - наполнения и поддержания емкости внутреннего товарного рынка продовольствия, который зависит от ряда важнейших факторов:

наличия базовых условий, возможностей и конкурентной среды;

открытости и экономической свободы товаропроизводителей в развитии АПК;

наличия конкурентоспособной продукции и спроса на нее;

ценовой политики, инфляции, покупательной способности населения и других факторов и условий.

В переходный период были отмечены значительные диверсификации каналов реализации

сельскохозяйственных товаров, рост нетрадиционных сделок, осуществляемых через частных посредников, фирмы и т.д. Тем самым была ослаблена зависимость предприятия от одного покупателя. Почти для каждого товара существовало множество способов реализации его на рынке. В то же время бывшие заготовительные конторы не могли конкурировать. В результате каждое предприятие могло продавать свою продукцию меньшему количеству покупателей, но для него сохранялась потенциальная возможность иметь и другие каналы сбыта.

Следует отметить, что среди каналов сбыта сельскохозяйственной продукции большой объем занимают бартер, натуральная оплата и другие виды сделок без получения за реализацию денежных средств. Это отражает острую нехватку оборотных средств производителей продукции сельского хозяйства. Данная тенденция особенно заметна на примере зерна, овощей, скота, шерсти и кожсырья. Поэтому требуется организация цивилизованного рынка, позволяющего производителям сельскохозяйственных товаров своевременно получать денежные средства за реализованную продукцию на рынке.

Состояние экономики республики требует действенной международной поддержки. Правительства ряда стран и такие международные организации, как Всемирный банк, МВФ и ЕБРР предоставляют финансовую помощь для обеспечения стабилизации экономики в период проведения реформ. На наш взгляд, главной задачей МСВХиПП

Кыргызской Республики должно стать создание условий для привлечения кредитов и инвестиций, формирования инвестиционного климата. Вступление Кыргызстана в ВТО требует от страны и общества перехода на новые стандарты и правила хозяйствования и мировоззрения. В этом контексте для внедрения рыночных механизмов и развития продовольственного рынка, поведенческих стереотипов большое значение приобретает помощь в области управления и профессиональной подготовки в перерабатывающей промышленности, сельском хозяйстве и маркетинговой службе. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству предусматривает три направления: доступ на рынок, поддержка отечественных производителей и субсидирование экспорта.

Бесспорно, в демократических государствах Западной Европы, а также в США и Японии экономическое производство и накопление в подавляющем большинстве находятся в руках частных фирм, и распределение осуществляется через рыночные механизмы. Однако это вовсе не означает, что переход к рыночной экономике или капитализму обязательно произойдет под эгидой демократии. В таких коммунистических странах, как Южная Корея, Тайвань и отдельных странах Латинской Америки существуют жесткие авторитарные режимы управления экономикой, но почти все они достигли впечатляющих успехов при переходе к рыночным отношениям.

В то же время нельзя воспринимать опыт управления экономикой в этих странах как однозначно авторитарно-этактический. Разумное сочетание авторитарных и либеральных рычагов - вот ключ к экономическому успеху в Китае, Южной Корее, Чили и т. д.

В переходной экономике без вмешательства государства на сельскохозяйственном рынке образовалось множество мелких частных посредников. В основном, они используют собственные средства, в том числе и свой транспорт. Как правило, такие посредники приобретают продукцию сельского хозяйства у населения по сниженным ценам и поставляют ее на областные, городские и районные рынки по высоким ценам. Посредники все расчеты с производителями продукции, в основном, ведут за наличные, а иногда под реализацию. Образование такого слоя предпринимателей снижает эффективность сельскохозяйственного рынка, так как непосредственные производители из-за отсутствия соответствующих рыночных структур постоянно недополучают определенные денежные средства в доходную часть своего бюджета. На наш взгляд, в Кыргызстане необходимо образовать

соответствующую инфраструктуру сельскохозяйственного рынка.

Следует отметить, что перерабатывающие предприятия как покупатели на рынке сельскохозяйственной продукции в период переходной экономики, по-своему адаптируются. Это связано с тем, что поставки сырья непосредственно крупными поставщиками (коллективными хозяйствами) несколько сократились, а вместо них появились мелкие хозяйства - крестьянские (фермерские) с меньшим объемом товарной продукции.

Вместе с тем после приватизации предприятий перерабатывающей промышленности, заготовительных контор, оптовых баз и других систем традиционной советской структуры торговли, сельскохозяйственный рынок практически пущен на самотек. Как правило, их основные производственные мощности были сданы в аренду или переоборудованы для других видов хозяйственной деятельности. В результате образовался новый слой частных посредников на рынке готового продовольствия и сырья. Они, в основном, работают с несколькими крупными поставщиками в своей области и за ее пределами на основе заранее заключенных контрактов и главным образом за наличный расчет. Транспортировка и другие услуги в период продажи сельскохозяйственной продукции на рынке от поставщиков через предприятия розничной сети и непосредственно потребителям обеспечиваются посредниками.

Частные посредники демонстрируют высокую мобильность, так как не связаны крупными основными фондами, могут определять масштабы операций исходя из объема доступных оборотных средств, их деятельность редко попадает под регулирование местных властей. Следует отметить, что посредничество отличается большой степенью риска, который соответственно покрывается оптовой наценкой, и имеет свои недостатки: во-первых, посредники не заинтересованы в том, чтобы производители получали максимум цены за свою продукцию; во-вторых, скупленная продукция продается потребителям по наивысшим ценам. Как правило, большинство посредников не имеют лицензии на осуществление такого рода деятельности, в результате сокращается поступление финансовых средств в казну государства. В итоге, государство и производители сельскохозяйственных товаров недополучают определенное количество денежных средств, что сдерживает рост производства сельскохозяйственной продукции. В целях достижения результативности сельскохозяйственного рынка, на наш взгляд, следует организовать новые структуры рынка товаров, защищающие интересы товаропроизводителей и способствующие:

созданию аукционных торгов и товарных бирж сельскохозяйственных товаров;

созданию системы торгово-закупочных фирм с индустрией сортировки, охлаждения, упаковки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции в районах непосредственного производства и потребления;

формированию кооперативных оптовых сельскохозяйственных рынков по реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее промышленной переработки;

обеспечению беспрепятственного выхода сельскохозяйственных производителей на рынок, альтернативных рыночных каналов реализации и сбыта сельскохозяйственных товаров и сырья;

разработке новых нормативно-правовых актов, регламентирующих торговую деятельность предприятий, организаций и хозяйств с учетом международных соглашений и стандартов.

