

К особенностям современной маркетинговой службы сельскохозяйственных предприятий относится и то, что помимо реализации уже произведенной продукции ее главная задача – материально-техническое снабжение. Поэтому наработка деловых связей, получение возможных каналов сбыта и потенциальных партнеров играют существенную роль в подготовке персонала. Зачастую персонал маркетинговой службы в результате продажи сельскохозяйственной продукции оказывается на значительном удалении от аппарата управления. Например, удаленность сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области от перспективных рынков сбыта колеблется от 30 до 150 км. В таких условиях особое значение имеет отработка каналов связи и коммуникационных сообщений в случае резких изменений конъюнктуры рынка, возникновения непредвиденных обстоятельств. Для снижения коммерческих рисков целесообразно предварительно «проигрывать» с персоналом маркетинговой службы их действия в различных «нештатных» ситуациях, связанных с резким повышением или понижением оптово-розничных цен.

Исследования показали, что высокая экономическая эффективность маркетинговых служб обеспечивается в тех сельскохозяйственных предприятиях, где имеется высококвалифицированный персонал. А улучшение сбытовой деятельности во многом определяется системой управления персоналом маркетинговой службы, при этом необходимо учитывать специфические особенности продаж продукции аграрного производства.

УДК 631.15 : 33

## НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Н.В.Китаева, ассистент

В результате политики либерализации цен, снижения эквивалентности обмена, монополизма ресурсообеспечивающих и перерабатывающих отраслей промышленности, инфляции материально – техническая база сельского хозяйства России и АПК в целом за годы реформирования оказалась сильно подорванной.

Мнение, которое бытовало, что рынок сам по себе отрегулирует отношения между потребителями и производителями не получило подтверждения на практике. Основной причиной сложившегося положения является кризис сельского хозяйства. В условиях, когда около 90% сель-

скохозяйственных предприятий убыточны, спрос на материально – технические ресурсы не может соответствовать реальной потребности. Важную роль при этом сыграл также неадекватный рост цен на продукцию сельскохозяйственного производства и материально – технические средства.

Товаропроизводители не в состоянии приобретать даже по приемлемым ценам технику, запасные части к ней, удобрения, химические средства защиты растений.

Обеспеченность сельского хозяйства России основными видами машин и оборудования в 1999 году составила 40-60% нормативного уровня, по отдельным типам 15-20%. Если в 1991 году обеспеченность тракторами составила 89%, то в 1999 году только 52%. У большей части имеющейся техники срок службы выработан, необходимы большие затраты на поддержание машинно-тракторного парка в работоспособном состоянии.

Приобретение новой техники сельскими товаропроизводителями по сравнению с 1990 годом снизилось в среднем в 18 раз. Объем продаж тракторов упал в 22,5 раза в 1999 году и составил к уровню 1990 года всего лишь 4,5%, зерноуборочных комбайнов – 2,6, картофелеуборочных комбайнов – 2,8%.

Выбытие техники значительно опережает ее приобретение. В результате только с 1994 по 1999 гг. парк тракторов и комбайнов в стране сократился в 1,5 раза. Такую же картину можно наблюдать в Ульяновской области.

Наличие техники в предприятиях АПК Ульяновской области характеризуют показатели таблицы 1.

Обеспеченность техникой на предприятиях области снижается из года в год, в результате этого возрастает нагрузка на тракторы и комбайны. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2.

В создавшейся ситуации необходим поиск новых подходов, чтобы удовлетворить хотя бы минимальные потребности сельскохозяйственных производителей в технике. Определенные надежды возлагаются на лизинг, который подразделяется на два вида: финансовый, преобладающий в нашей практике и предусматривающий полный обязательный выкуп имущества, не ранее первого года ее найма и оперативный, предполагающий сменность арендаторов в течение срока эксплуатации машин.

## 1. Наличие сельскохозяйственной техники на предприятиях АПК Ульяновской области (на конец года, штук)

Показатели	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1999 г.	1999 г. в % к 1990 г.
Тракторы	17660	13999	13064	11839	10641	60,3
Плуги	9324	5838	5143	4483	3837	41,1
Культиваторы	11225	7486	6734	5946	5208	46,4
Сеялки	12183	8005	7424	6548	5895	48,4
Комбайны:						
- зерноуборочные	7062	5056	4626	4137	3640	51,5
- кукурузоуборочные	324	186	163	98	79	24,4
- картофелеуборочные	227	149	121	89	57	25,1
Свеклоуборочные машины	244	184	164	134	125	51,2
Косилки	3128	1588	1395	1177	1004	32,1
Пресс-подборщики	874	625	554	465	398	45,5
Жатки валковые	6518	3857	3404	2825	2323	35,6
Дождевальные установки	967	410	335	222	159	16,4

## 2. Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий тракторами и комбайнами

Показатели	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1999 г.
Приходится тракторов на 100 га пашни, штук	9,9	8,2	7,7	7,6	7,2
Нагрузка пашни на один трактор, га	101	122	131	132	138
Приходится комбайнов на 100 га посевов соответствующих культур, штук					
- зерноуборочных	7,2	6,0	5,6	5,4	4,9
- картофелеуборочных	14,8	51,2	40,5	44,3	36,6
- свеклоуборочных	15,6	14,1	14,2	17,8	12,7
Приходится посевов (посадки) соответствующих культур на один комбайн, га					
- зерноуборочный	138	167	177	187	202
- картофелеуборочный	67	20	25	23	27
- свеклоуборочный	64	71	70	56	78
Приходится на 100 тракторов, штук					
плугов	53	42	39	38	33
культиваторов	64	53	52	50	45
сеялок	69	57	57	55	51
грабель	8	6	5	5	4
косилок	18	11	11	10	9

В соответствии с законом «О лизинге» от 29.10.98 г. № 164 ФВ – лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имуще-

ства и передачи его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Проведенные исследования позволяют утверждать, что это наиболее эффективная форма государственного регулирования агропромышленного комплекса.

Во-первых, – товаропроизводители в условиях экономического кризиса имеют возможность получать технику в рассрочку на несколько лет.

Во-вторых, – цена на эту технику остается неизменной в течение всего срока лизинга, то есть к концу срока лизинга лизингополучатель приобретает технику по минимальной цене.

Кроме того, лизинг выгоден и еще по ряду причин:

- лизинг позволяет выплачивать лизинговые платежи из прибыли, получаемой от эксплуатации арендованной техники и оборудования;
- лизингодатель получает возможность выбора конкурентноспособной продукции, что существенно снижает монопольное влияние заводов – изготовителей;
- завод – поставщик, имея расчеты с одним оптовым покупателем техники для последующей передачи в лизинг, более внимательно относится к рассмотрению рекламации на качество продукции.

Таким образом, лизинг может быть как выгодной операцией – приобретение техники в рассрочку, так и одной из форм технического снабжения предприятий агропромышленного комплекса при условии государственного регулирования этой сферы экономики.

УДК 631.15 : 33 + 631.12

## ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ ПОПОЛНЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А.А. Петров, аспирант

С.Н. Сушкова, кандидат экономических наук, профессор

В связи с тяжелым экономическим положением, в котором оказалось сельское хозяйство Российской Федерации, капитальные вложения в данную отрасль существенно уменьшились. Такая ситуация характерна, в частности, и для Ульяновской области. В результате это привело к сокращению машинно-тракторного парка во многих сельскохозяйственных предприятиях области. Так, с 1990 по 1999 годы количество тракторов снизилось с 17660 до 10641 штук, зерноуборочных комбайнов – с 7062 до