

Асанов А.Р., Убайдуллаев М.Б., Камалов Э.Т.

Ошский Государственный Университет,

г. Ош, Кыргызская Республика

Улучшение реализации сельскохозяйственной продукции путем совершенствования предпринимательской деятельности

Ряд кыргызских ученых решение проблемы эффективного использования земли, и в дальнейшем реализацию сельскохозяйственных продуктов видят через развитие предпринимательской деятельности. Так, член-корреспондент НАН КР Орузбаев А.У. еще в советский период обращал внимание на необходимость совершенствования социально-экономических основ личного подсобного хозяйства, которое больше тяготело к частной собственности. В этой связи интересны его мысли о поддержке и стимулировании развития неформального сектора на селе, а именно личного подсобного приусадебного хозяйства, которое в настоящее время дает половину продукции на селе [1].

В рыночных условиях вся совокупность мероприятий то ли это по повышению плодородия почвы, то ли это по совершенствованию агротехнических, агрохимических или других видов работ в конечном итоге сводится к предпринимательской деятельности. Такое сравнение оправдано, поскольку основная суть сельскохозяйственной деятельности сводится к предпринимательству. Последняя, как уже отмечалось, есть «нахождение спроса и наилучшим образом удовлетворить его ради получения выгоды». Понятно, что сельскохозяйственная деятельность преследует ту же цель, что и предпринимательская деятельность. Это в свою очередь означает, что экономическая эффективность сельскохозяйственной деятельности сводится к получению наибольших результатов при наименьших затратах.

Именно предприниматель, в нашем случае сельский предприниматель не просто будет занят сельскохозяйственной деятельностью, но и главным образом, он больше будет думать, как выгодно продать выращенную продукцию с тем, что бы получить выгоду.

Безусловно, предприниматель параллельно будет думать над повышением урожайности, введением новых сортов растений, сокращением затрат и т.д.

Одним словом, крестьянский и фермерский труд по своему содержанию и характеру не только представляет собой творчество, требующее постоянного внесения новшеств, но и предвидение производственной деятельности в соответствие с требованиями рынка.

Крестьянский труд постсоветского периода изменился в корне. Если раньше за сбыт выращенной продукции кому, и по какой цене решался за пределами крестьянских хозяйств (имеется в виду в бывших колхозах и совхозах) через государственные органы, то теперь этого нет, а потому за результаты труда ответственен только сам крестьянин. Поэтому, нельзя представить крестьянина менее значимым, чем предприниматель, поскольку, крестьянин тоже может заниматься предпринимательской деятельностью, либо предприниматель в этой сфере осуществляет свою деятельность за счет продукции выращенной крестьянином.

В качестве объекта исследования мы взяли город Ош как центра Юга Кыргызстан и Кара – Суйский район Ошской области, который является самым крупным районом не только в области, но и по республике в целом.

Конкуренция, стремление выгодно продать продукцию – далеко не полный перечень мотивов,двигающий предпринимателя производительнее и эффективнее работать. Необходимо отметить, что стремление занять достойное место на рынке заставляет каждого предпринимателя - аграрника искать выгодные способы производства сельскохозяйственной продукции.

Для Кыргызстана, в частности, для предпринимателей Ошской области, определенный интерес представляет экспорт сельскохозяйственной продукции, как в дальнее зарубежье, так и в соседние республики. Кроме традиционных технических культур (хлопок, табак), большую выгоду имеет экспорт плодоовощной продукции, бахчевых, фруктов, мясных и молочных продуктов.

К сожалению, наша республика пока не может похвастаться мировому сообществу в этой части. Большинство сельскохозяйственных продукции продаются и покупаются в непригодных для этого местах, а то и навалом, на открытых площадях, где не соблюдаются элементарные санитарные нормы.

Между тем, связь между состоянием потребительских рынков и процессов использования сельскохозяйственного производства очевидна.

Для предпринимателей Кара – Суйского района в настоящее время нужны рыночные объекты, отвечающие современным требованиям, как для обслуживания покупателей, так и производителей сельскохозяйственной продукции.

То что, Кара – Суйский район расположен ближе, чем другие районы второй столицы страны к городу Ош это еще не означает, нет проблем в реализации продукции. Надо признать, что мы еще далеко не умеем цивилизованно торговать, а главное, строить с государством справедливые и нормальные отношения. К сожалению, коррупция, о которых так часто говорим, имеет место в торговле в большей степени, чем в других сферах. По

признанию министра экономики и антимонопольной политике Кыргызской Республики Т. Сариева на заседании Жогорку Кенеша в конце июня 2012года [2] объем теневой экономики составляет свыше 60% от ее всего объема. Это означает, что примерно 60% налогов не поступает в бюджет от совокупных источников.

Большую часть товаров, реализуемых на рынке, составляют, сельскохозяйственные продукции.

Для эффективности предпринимательской деятельности и в порядке улучшения ситуации на рынке сельскохозяйственных продуктов Юга Кыргызстана, на наш взгляд, в городе Ош в необходимо построить сельскохозяйственный рынок и 20 мини бутиков вблизи жилых домов одинакового размера и эстетически красивых конструкций по внешнему виду. Предлагаем так же осуществить аналогичное, только в два раз меньше, объекты построить в городе Кара-Суу.

В качестве ориентира мы взяли сметную стоимость аналогичного рынка в городе Алматы Республики Казахстан, только размером в 2 раза меньше на 1000 условных мест. В денежном эквиваленте в переводе на Кыргызский сом это составляет 91,3 млн. сом. Рынок представляется в виде полузакрытого типа, но с современной архитектурой. К зданиям рынка полагается инвентарь в сумме 21,1 млн. сом. В итоге, первоначальная сумма инвестиций составит 112,4 (91,3 + 21,1) млн. сомов.

На практике рынков города Ош за ряд лет сложилась следующая структура текущих расходов. Принимая это во внимание рассмотрим структуру затрат для планируемого строительства рынка (таблица 1).

Таблица 1.

Структура текущих расходов планируемого к строительству рынка на базе сложившейся структуры города Ош за ряд лет.

П/н	Наименование расходов	Сложившаяся структура затрат в %	Величина текущих расходов, рассчитанная относительно удельного веса зарплаты (в сом)
1.	Всего	100,0	
2.	Материальные затраты	18,2	323903
3.	Заработная плата	44,8	797300
4.	Электроэнергия, топливо	12,0	213562
5.	Амортизация	4,0	71187
6.	Коммунальные услуги	6,2	110341

7.	Прочие расходы	14,8	263394
	Итого		1779688

Теперь, рассмотрим доходную часть деятельности рынка. Предполагается, что каждое место будет сдаваться в аренду на таких же условиях, что и у функционирующих рынков, то есть по 60,0 сом в день. На рынке выходных дней нет, только могут быть санитарные дни, когда рынок будет закрыт. Предположим, что таких дней в году будет 5. Тогда в среднем в год рынок будет работать 360 дней. Представим, так же, что коэффициент загруженности мест составляет по рынку 0,8, то есть из 1000 мест ежедневно будут работать 800 мест. Тогда, доход от аренды составит в год 17280000 ($800 \cdot 360 \cdot 60$) сом.

Кроме этого, от дополнительных услуг (камеры хранения, эксплуатация весов, подготовка товаров к продаже и т.д.) поступает еще 20,0 % доходов, то есть 3456000 сом. В итоге доход составит 20736000 сом.

Отсюда можно составить следующие три баланса.

1. Инвестиционный баланс – 112,4 млн. сом.
2. Доходы в год – 20,74 млн. сом.
3. Годовые расходы – 1,78 млн. сом.

Годовая прибыль составит как разница между доходами и расходами 18,96 ($20,74 - 1,78$) млн. сом.

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит примерно 6 лет, что для потребительского рынка по срокам считается явлением нормальным.

Далее, необходимо, составить движение денежных средств. В реальности таково, что трудно найти инвестиции в сумме 112,4 млн. сом. Предположим, что у команды в наличности имеются 12,4 млн. сом. Тогда 100,0 млн. сом придется взять в кредит под годовые проценты в размере 24,0 %, то, что практикуется в настоящее время. Кредит берется сроком на 5 лет.

Для составления движения денежных средств приведем некоторые пояснения для нахождения следующих значений.

1. Находим значение месячного дохода путем деления годового значения на 12 равными 1,73 ($20,74 / 12$) млн. сом.
2. Находим значение месячного текущего расхода 0,148 ($1,78/12$) млн. сом.
3. Находим месячную долю погашения кредита 1,66 ($100/5/12$) млн. сом
4. Находим величину процента займа в месяц из расчета 24.0% годовых. В нашем случае в первый месяц она будет равна 0,398 ($1,66 \cdot 24/100$) млн. сом.

Однако, второй месяц данное значение на некоторую величину умножится, поскольку месячная доля займа уже погашена, а процент вычисляется не от 100,0 млн. сом, а от 98,34 (100,0 – 1,66) млн. сом. Тогда процентная ставка за кредит составит за месяц 0,397 [(98,34/5/12)*24/100] млн. сом. Интервал между первым и вторым месяцами составляет 0,0016, то есть со второго месяца процентная ставка рассчитывается по выражению [0,3984*N- 0,0016 (N - 1)]

По условиям задачи через 5 лет кредит, а, следовательно, и процентная ставка взиматься не будут. Наличность денег в начале периода рассчитывается по формуле [сумма кредита, включая процентную ставку – собственная наличность – N (доходы – текущие расходы – месячная доля погашения займа – процентная ставка)]. В нашем случае это будет [124 – 12,4 – N(1,73 – 0,148 – 0,3984 – (N - 1) 0,0016)].

Что касается проекта рынка в городе Кара – Суу, то он по размеру и стоимости в два раза меньше рынка в городе Ош, соответственно, расчеты следует произвести из данного предположения.

Экономическая эффективность бутиков (киосков) по продаже сельскохозяйственных продуктов в городах, то он будет складываться из следующих соображений. Мэрии двух городов изготавливают эстетически красивые и желательны одинаковые по конструкции бутики со стоимостью примерно в 50 000 сом, и устанавливает их в местах ближе к покупателям. Бутики сдаются в аренду, каждый из которых рассчитан на 2 места. Арендная плата составляет ту же сумму, что и каждое место на рынке, то есть по 60 сом в день. Тогда у одного бутика арендная плата будет составлять 43200 сом (360*2*60) в год. Срок окупаемости бутика составит чуть больше года.

Далее, Мэрия из сданного в аренду бутика платит налог государству примерно 20,0% от стоимости арендной платы. Предложенный вариант приемлем и должен устраивать государство, Мэрию и частного лица.

Здесь нет никакого двойного налогообложения. На самом деле Мэрия сдает в аренду не только бутик, но и участок земли, на котором стоит бутик. Мэрии тоже выгодно, поскольку от сдачи в аренду каждого бутика через год будет получать в год примерно 1000 долларов США чистой прибыли. Не сложная арифметика – город Ош от 20 бутиков, со сроком службы 10 лет, за этот период может получить 180,0 тысяч долларов США, из которых 20,0% составляют налоги в пользу государства.

Источники:

1. Экономическая мысль в лицах Бишкек, 2001 стр. 215
2. Выступление Т. Сариева на заседании Жогорку Кенеша. Июнь 2012г.

3. Концепция аграрной политики Кыргызской Республики до 2010 года. Б.
4. Гражданский Кодекс Кыргызской Республики: Закон КР. Б.: ИЦ «Токтом», 2003г.
5. Каштанов А. И. «Научные основы современных систем земледелия». – М.; Агропромиздат, 1990г.