

РЕАЛИЗАЦИЯ ЗЕРНА КАК ФАКТОР ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

© 2012 Т.Н. Полуяхтова*

Ключевые слова: зерно, товарная продукция, индексная оценка, финансовые потоки, Самарская область.

Рассматривается реализация зерна как главный источник дохода для большинства сельскохозяйственных производителей. Приводится анализ показателей объема товарной продукции, выравненных с помощью сопоставимых цен. Представлена динамика изменений товарной продукции производства зерна в Самарском регионе.

Реализация продовольствия и сельскохозяйственного сырья играет важную роль в экономических процессах. Важнейшая товарная продукция в развитой стране - зерно злаковых и бобовых культур. Зерно, как никакой другой продукт, обеспечивает постоянное движение финансовых потоков. С зерновыми ресурсами непосредственно связано более трети отраслей агропромышленного комплекса (большинство отраслей животноводства, хлебопекарная, кондитерская, макаронная, пивоваренная и другие отрасли пищевой промышленности и т.д.), что обуславливает высокую подвижность финансовых ресурсов, связанную с материальными, информационными и иными потоками, возникающими при возмещении затрат в денежном эквиваленте на производство и реализацию зерна.

Реализация зерна служит основным источником дохода для большинства производителей сельскохозяйственной продукции Самарского региона. Увеличение объемов реализованной продукции и улучшение ее структуры, снижение затрат по реализации оказывают прямое положительное влия-

ние на доходность любой отрасли, в частности и на зернопроизводство. Цены реализации на зерновые и зернобобовые культуры в свою очередь влияют на темпы развития отраслей и подотраслей регионального сельского хозяйства.

С теоретических позиций, реализованная продукция - это товарная продукция, отпущенная за пределы предприятия и оплаченная потребителем. На практике же товарная и реализованная продукция выступают синонимами. Рассмотрим динамику изменения объема товарной продукции зернопроизводства Самарской области, для чего оценим товарную продукцию в сопоставимых ценах (табл. 1).

Данные табл. 1 отображают резкое сокращение объема реализации зерновых и зернобобовых культур в 2010 г., когда в связи с аномальной засухой была получена очень низкая урожайность зерновых культур (4,8 ц с 1 га убранный площади). При общей тенденции сокращения используемой пашни и площади посевов по отдельным культурам за рассматриваемый период времени произошло сокращение посевных площадей зерно-

Таблица 1

Динамика объема реализации зерновых и зернобобовых культур хозяйствами всех категорий Самарской области

Показатели	Годы						2011 г. к 2006 г., %
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Товарная продукция зернопроизводства в текущих ценах, млн. руб.	2245	3514	3279	2844	768	806	35,9
Товарная продукция зернопроизводства в ценах 2006 г., млн. руб.	2245	2179	1931	1994	436	361	16,1
Индексы изменения объема товарной продукции в ценах 2006 г., %	x	97,0	88,6	103,3	21,9	82,8	x

* Полуяхтова Татьяна Николаевна, аспирант Самарского государственного экономического университета. E-mail: butan_pochta@mail.ru.

вых культур на 30%. Наибольшее сокращение посевов зерновых культур произошло в 2011 г. (по сравнению с 2010 г. - на 172,3 тыс. га, или на 18%).

Выравнивание показателей объема товарной продукции через сопоставимые цены позволило сделать вывод о шестикратном снижении объема реализации зерновых и зернобобовых культур в рассматриваемом периоде. С помощью цепных индексов определен уровень устойчивости товарного производства зерновых в целом. Выявленную неустойчивость зернового производства можно считать объективной в связи с природно-климатическим фактором (Самарская область расположена в зоне неустойчивого увлажнения). Однако необходимо стремиться к уменьшению амплитуды колебаний в лучшие и худшие годы. В настоящее время индексы изменения товарной продукции к предыдущему году свидетельствуют о низкой управляемости производственным процессом и процессом реализации продукции.

В настоящее время при производстве зерновых культур в масштабах страны имеются

некоторые структурные перекосы. К примеру, производство пшеницы превосходит внутренние потребности в 3 раза, ржи - в 2 раза, в то же время просо и яровой ячмень производятся в объемах, недостаточных для удовлетворения всех внутренних потребностей. Производители Самарской области учитывают ситуацию на российском рынке зерна, что находит отражение в изменении структуры реализации зерновых и зернобобовых культур в 2011 г. относительно 2006 г. (табл. 2).

Так, доля пшеницы и ржи в структуре реализации зерновых и зернобобовых культур снизилась, соответственно, на 1,5 и 6 п.п., а доля проса и ячменя, напротив, возросла на 1,6 и 7,7 п.п., соответственно.

В последние годы в Самарской области закупочные цены в большей степени стимулировали производство зернофуражных культур, чем продовольственного зерна. Рост доли фуражных зерновых культур в структуре реализации зерновых и зернобобовых культур составил 6,4 п.п. Также возросли доли зернобобовых культур и прочих зерновых культур, соответственно, на 4,7 и 7,1 п.п.

Таблица 2

Структура товарной продукции зернопроизводства Самарской области

Показатели	2006 г.		2011 г.		Изменение, п.п.
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Продовольственные зерновые культуры	1 601 872	71,3	476 741	59,2	-12,1
В том числе:					
пшеница	1 241 417	55,3	433 177	53,8	-1,5
рожь	159 704	7,1	8704	1,1	-6,0
просо	47 233	2,1	30 006	3,7	1,6
гречиха	153 518	6,8	4854	0,6	-6,2
Фуражные зерновые культуры	582 343	25,9	211 611	32,3	6,4
В том числе:					
ячмень	336 092	15,0	182 850	22,7	7,7
овес	92 576	4,1	24 816	3,1	-1,0
кукуруза на зерно	153 675	6,8	3945	0,5	-6,4
Зернобобовые культуры	29 372	1,3	48 663	6,0	4,7
Прочие зерновые культуры	31 678	1,4	68 549	8,5	7,1
Зернобобовые культуры, всего	2 245 265	100	805 565	100	x

Таблица 3

Реализация зерновых и зернобобовых культур хозяйствами всех категорий в Самарской области

Показатели	Годы						Изменение 2011 г. к 2006 г., ±
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Реализовано, тыс. т	783,0	885,8	787,7	808,6	493,9	610,5	-172,5
Убранная площадь, тыс. га	1172,8	1163,5	1183,3	1175	990,3	818	-354,8
Реализовано, ц/га убранный площади	6,7	7,6	6,7	6,9	5,0	7,5	0,8

Доля продовольственного зерна в структуре реализации зерновых культур снизилась на 12,1 п.п.

Проведем анализ динамики натуральных показателей объема реализации в Самарской области зерновых и зернобобовых культур в расчете на единицу площади (табл. 3). С 2006 по 2011 г. произошло сокращение как объема реализации (на 172,5 тыс. т), так и убранной площади зерновых и зернобобовых культур (на 354,8 тыс. га).

В результате более медленного сокращения объема натуральных показателей реализации удельный показатель реализации зерновых и зернобобовых культур в расчете на 1 га убранной площади достиг наибольшей величины за последние 6 лет и составил 7,5 ц/га, что на 0,8 ц/га больше показателя 2006 г.

Основными производителями зерна в Самарской области являются сельскохозяйственные организации. Доля их в производ-

стве зерна в 2011 г. составила 81%. Рассмотрим изменение структуры реализации зерновых и зернобобовых культур по категориям хозяйств Самарской области. По данным табл. 4, доля сельскохозяйственных организаций в реализации зерновых и зернобобовых культур составила в 2011 г. 88,54%, что на 4,54 п.п. выше уровня 2006 г. Заметно снижение доли крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. За шесть лет она уменьшилась более чем в 5 раз.

Размер выручки от реализации зависит от объема реализованной продукции и цены за единицу продукции. Был проведен расчет влияния указанных факторов на выручку от реализации зерновых культур, полученную крупными и средними сельскохозяйственными организациями (табл. 5). В рассматриваемом периоде произошло снижение выручки от реализации зерновых культур с 1453 до

Таблица 4

Структура реализации зерновых и зернобобовых культур по категориям хозяйств Самарской области

Показатели	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хозяйства всех категорий, %	100	100	100	100	100	100
Сельскохозяйственные организации	84	91	88	94	96,8	88,54
Хозяйства населения	-	-	-	-	0,1	0,01
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	16	9	12	6	3,1	11,45

Таблица 5

Влияние факторов на изменение выручки от реализации зерновых и зернобобовых культур в Самарской области

Вид продукции	Объем реализации, тыс. т		Цена, руб./т		Выручка от реализации, млн. руб.			Отклонение, ±, млн. руб.		
	2006 г.	2011 г.	2006 г.	2011 г.	2006 г.	2011 г.	Условная	всего	в т.ч. за счет	
									объема реализации	цены
Зерновые культуры, всего	504,8	163,9	2878	4905	1453	804	2476	-648	-1672	1023
Пшеница	288,2	93,9	2963	4605	854	433	1327	-421	-894	473
Рожь	43,1	22,2	2301	3901	99	9	168	-91	-159	69
Просо	15	53,2	2247	5640	34	30	85	-4	-55	51
Гречиха	17	0,65	4817	7310	82	5	12	-77	-119	42
Кукуруза	30,9	0,98	4195	4034	130	4	12	-126	-121	-5
Ячмень	65,9	43,5	2469	4183	163	182	276	19	-97	112
Зернобобовые	4	40,7	4077	11 950	16	49	48	32	1	31
Овес	25,8	7,8	2157	3198	56	25	83	-31	-58	27
Прочие зерновые	14,9	5,5	1804	12 544	27	69	187	42	-118	160

804 млн. руб. Наибольшее влияние на изменение выручки оказал фактор снижения объемов реализации зерна, за счет чего выручка от реализации зерновых культур уменьшилась на 1672 млн. руб. Ценовой фактор, напротив, привел к росту выручки от реализации зерновых на сумму 1023 млн. руб. В разрезе культур наблюдалось снижение выручки от реализации по всем видам продукции. Исключение составили ячмень, зернобобовые и прочие зерновые культуры, на рост выручки от которых наибольшее влияние оказал ценовой фактор. Отметим единичный случай отрицательного влияния ценового фактора на выручку от реализации кукурузы. Также выделим зернобобовые культуры, поскольку рост выручки от их реализации произошел не только под влиянием фактора роста цен, но и вследствие увеличения объемов реализации.

На основе выбора наиболее эффективных каналов реализации и улучшения качества производимой продукции возможно повышение цен реализации, к которому стремится любой товаропроизводитель. В 2011 г. наибольший объем зерна (78,1%) был реализован перерабатывающим предприятиям и организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины. Доля других каналов была значительно меньше: населению через систему общественного питания, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда - 16,6%, предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд, - 3,2%, по бартерным сделкам (обменными операциями) - 2,1%. Сложившаяся структура объясняется уровнем цен реализации зерна. Выше других цены реализации сложились на рынке, через собственные предприятия торговли (6394 руб. за 1 т). Средняя цена реализации зерна составила 4605 руб. Необходимо отметить, что индексы цен на зерно периодически отражали снижение цен относительно предыдущего года. Если учесть уровень инфляции в стране, это говорит о том, что для производителей зерна экономическая ситуация не всегда складывается благоприятно.

Как известно, реализация продукции производится не только с целью превращения товаров в деньги, но и с целью удовлетворить запросы потребителей. Заключение фор-

вардных контрактов под будущий урожай с авансированием производства зерна по заранее согласованным ценам его реализации позволит производителям зерна получить столь необходимые весной оборотные средства для проведения ярового сева зерновых культур без привлечения дополнительных кредитных ресурсов и соответственно без уплаты по ним процентов. Потребителям же такая мера гарантирует необходимый объем зерна по заранее согласованным ценам.

Трудности с удовлетворением спроса на зерно возникают лишь в неурожайные годы, когда дефицит восполняется за счет запасов, созданных в более благоприятные по погодным условиям годы. Например, в 2011 г. запасы зерна на конец года составили всего лишь 182,6 тыс. т. В ближайшей и даже в более отдаленной перспективе не приходится ожидать стабильного производства зерна, поэтому для повышения надежности обеспечения региона данной продукцией необходимо ежегодное формирование государственного резервного фонда.

Государственные закупочные интервенции организуются путем закупки сельскохозяйственной продукции для формирования интервенционного фонда сельскохозяйственной продукции, государственные товарные интервенции - путем продажи указанной продукции из этого фонда в целях регулирования рынка сельскохозяйственной продукции.

Государственные закупочные интервенции проводятся, если рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию опускаются ниже установленного уровня. В 2011 г., к примеру, закупочная цена при государственной интервенции на рынке зерна была заявлена не ниже 5 тыс. руб. за 1 т пшеницы третьего класса¹. Государственные товарные интервенции осуществляются в случае недостатка на рынке сельскохозяйственной продукции и повышения рыночных цен сверх установленного уровня. В 2011 г. в Самарской области в государственный интервенционный фонд закуплено 52 333 ц зерна на сумму 24 млн. руб. (средневзвешенная цена - 4598 руб./т).

Учитывая значительную степень зависимости производства зерна от государственной поддержки отрасли, которая будет ограничена в связи с вступлением России во Все-

мирную торговую организацию, производители зерна должны стремиться к оптимизации всех производственных этапов. Сбытовая деятельность является завершающей стадией производственного процесса. На этом этапе выявляется финансовый результат деятельности предприятия - прибыль. Грамотное управление дебиторской задолженностью может снизить затраты на реализацию продукции, что повысит доходность производства в целом. Для поддержания актива (в том числе и дебиторской задолженности) в необходимом размере требуются ресурсы, за использование которых надо платить. Плата может быть выражена в виде процентов по кредиту и облигациям, дивидендов по акциям, и, следовательно, чем быстрее будет происходить инкассирование дебиторской задолженности, тем меньше процентов будет отнесено на затраты. Таким образом, меры стимулирования своевременной оплаты дебиторской задолженности (снижение цены, скидки за предоплату или наличный расчет) могут привести к резкому снижению затрат, что, в свою очередь, компенсирует возможное снижение объема выручки.

Политика цен оказывает сильное влияние на взаимоотношения с дебиторами. Но в отрасли сельского хозяйства она ограничена неэластичностью спроса, поэтому изменение цены реализации продукции по желанию производителя маловероятно. Одним из направлений политики цен является оценка влияния объема реализации на доход. При увеличении объема производства необходимо учесть

правило, которое заключается в том, что предприятие должно наращивать объем производства до того момента, пока доход от каждой дополнительной единицы продукции больше дополнительных издержек на производство этой единицы. Возросший объем реализации зерновых, в свою очередь, приведет к увеличению финансовых потоков, сконцентрированных вокруг зернопроизводства.

Таким образом, в современных условиях уровень производства во многом определяется состоянием рынка сбыта продукции. Производители все больше внимания уделяют этапу финансово-сбытовой деятельности², в результате чего в последние годы для рынка зерна характерной является переориентация сельхозпроизводителей на реализацию зерна по свободным каналам: непосредственно предприятиям мукомольно-крупяной, комбикормовой промышленности, другим перерабатывающим предприятиям, а также на рынках, биржах, через собственную торговую сеть, предприятиям общественного питания, по бартеру.

¹ Об определении предельных уровней минимальных цен на зерно при проведении государственных закупочных интервенций в 2011 году : приказ М-ва сел. хоз-ва РФ от 31 марта 2011 г. □ 79.

² Мокрый Д.А. Взаимодействие банковских и социально-экономических систем регионов на этапах глобального финансово-экономического кризиса: методы статистического анализа и моделирования // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2011. □ 3 (77). С. 44-47.

Поступила в редакцию 09.07.2012 г.