



Проект финансируется
Европейским Союзом



Аграрный Информационный Сервис
Таджикистана



Проект исполняет
Hilfswerk Austria International

Программа Европейского Союза "Центральная Азия - Инвест"

Копия материала доступна на сайте АИСТ www.aist.tj (БЕСПЛАТНО!)

Материал разработан

в рамках проекта "Поддержка малых и средних предприятий (МСП) по переработке плодовоовощной продукции в Таджикистане"

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФЕРМЕРСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ



Материал разработан и размножен при финансовой поддержке Европейской Комиссии в рамках программы «Центральная Азия - Инвест». Мнение, изложенное в данной публикации не обязательно отображает мнение Европейской Комиссии.

Худжанд - Душанбе 2010

Представительство Hilfswerk Austria International в Таджикистане, Национальная Ассоциация Дехканских (фермерских) Хозяйств, и неправительственная организация ЕНЮ несут полную ответственность за содержание материала, который не обязательно отображает мнение Европейской Комиссии.

Данная брошюра разработана благодаря технической и финансовой поддержке представительства Hilfswerk Austria International в Таджикистане в рамках программы **Европейской Комиссии** «Центральная Азия - Инвест».

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Национальная Ассоциация Дехканских (фермерских) Хозяйств Таджикистана и Представительство Hilfswerk Austria International в Таджикистане выражает глубокую признательность неправительственной организации ЕНЮ за помощь в разработке данной брошюры.



СОДЕРЖАНИЕ

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ	4
1. ПОЧЕМУ ВЫГОДНА КООПЕРАЦИЯ? ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩЕЙ НА ПРИМЕРЕ ТОМАТОВ.	5
2. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ И МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФЕРМЕРА.	8
2.1.Транспорт	8
2.2. Механизированные работы.	9
2.3. Рынок: приобретение оборотных средств и реализация продукции.	10
3. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРА.	12
4. ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФЕРМЕРСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ	13
4.1. Дополнительные возможности фермеров при их объединении	14
4.2. Эффективность производства овощей фермерским объединением.	16
5. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.	18
5.1. Сравнительный анализ производства помидор	18
5.2. Анализ хозяйственной и маркетинговой деятельности.	20

БАҲРИ ДЕҲОТИ ДОРО
www.aist.tj

Введение

В настоящее время многие фермеры не имеют возможности получения критического объема продукции, которая позволяет закрепиться на рынке. Это обусловлено тем, что основная часть фермеров располагает очень малыми производственными площадями в среднем от 0.3 до 1 гектара. Также существует острый финансовый дефицит, проблема хранения урожая (особенно скоропортящегося) и практически полное отсутствие перерабатывающих мощностей. Вместе с тем в стране отсутствуют институты страхования урожая и очень высокая зависимость от природно-климатических условий.

Все вышеперечисленные факторы в значительной мере повышают риск производства сельскохозяйственной продукции в одиночку. Как возможно снизить этот риск? Опыт разных стран с высоким уровнем развития сельскохозяйственного сектора показывает, что значительно выгоднее объединяться в разного рода фермерские объединения, такие как группы самопомощи и кооперативы.

Данная брошюра разработана в помощь консультантам местных и международных организаций вовлеченных в процессы развития сельскохозяйственного сектора страны. В брошюре наглядного представлены расчеты экономической целесообразности совместной деятельности фермерских объединений.

Данный материал не претендует на научное обоснование вопросов производства и сбыта сельскохозяйственной продукции. Примеры и расчеты приведенные в брошюре дают возможность использования данного материала на практике а именно при процессах фасилитации формирования фермерских объединений для наглядного отображения экономической эффективности совместной деятельности фермеров.

Все примеры и расчеты, приведенные в данной брошюре, являются приблизительными. При разработке бизнес-планов должны приниматься в расчет конкретные местные условия, и макроэкономические аспекты.

Мировое сельское хозяйство на современном этапе идет по пути укрупнения производства. По этому пути должен идти и Таджикистан, так как мелкое производство в виду его высокой себестоимости и низкой конкурентоспособности затрудняет доступ к мировому рынку. Но это не обязательно связано с концентрацией земли в руках небольшого числа крупных землевладельцев. Ответом на вопрос о способах и формах такого укрупнения, которое гарантировало бы быстрый выход из кризиса и достижение мировых стандартов, является объединение фермеров.

Эта работа является отнюдь не первым материалом описывающим экономическую целесообразность фермерских объединений ориентированных на бизнес такие как кооперативы. Этой важной и актуальной теме посвящалось и посвящается множество разработок. Однако, следует уделять особое внимание фермерским объединениям с точки зрения маркетинговой среды.

У кооперации фермеров в Таджикистане, несомненно, есть будущее, таджикские дехкане рано или поздно будут объединяться на взаимовыгодных условиях, потому что только так можно гармонично вписываться в маркетинговую среду, и реагировать на изменения рыночных требований.

Вводная часть

За последние годы, в результате дробления и разделения коллективных фермерских хозяйств, появилось большое количество семейных и индивидуальных фермерских хозяйств с небольшим наделом пашни – 0,3-0,8 га на одного пайщика или владельца.

Дехканское (фермерское) хозяйство самостоятельно. Оно устанавливает направление и вид своей деятельности, однако неперенным условием должно быть сохранение ведущего вида деятельности производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. При этом хозяйство само определяет порядок использования и реализации продукции на договорной основе заготовительным организациям, на рынке, по бартеру и т. п.

Наряду с покупателями продукции дехканское (фермерское) хозяйство взаимодействует на договорной основе со снабженческими, агросервисными, машинно-тракторными станциями и другими организациями по вопросам обеспечения материальными ресурсами, ремонтно-техническому, агрохимическому, энергетическому обслуживанию, строительству и другим видам работ и услуг.

Кроме прямых связей с покупателями и поставщиками, дехканские (фермерские) хозяйства могут также иметь договорные отношения с посредническими фирмами и организациями, которые оказывают услуги по реализации продукции, приобретению материально-технических ресурсов, лизинговым операциям, по информационному, правовому и другим видам обслуживания, а также по полученным (выданным) заемным средствам.

1. Почему выгодна кооперация? Производство овощей на примере помидоров

Единоличное ведение производства сегодня, за редким исключением, не обеспечивает высокой эффективности предпринимательской деятельности, что можно проследить на примере производства овощной продукции, в частности, томатов.

Ниже представлена технологическая карта по производству томатов, в которой приведены наименования и расходы при проведении основных видов работ, а также затраты связанные с закупкой необходимых материалов и отчислений в бюджет, с которыми сталкивается фермер в своей деятельности.

Технологическая карта составляется для производства каждого вида продукции и необходима для планирования хозяйственной деятельности фермера. По данным технологической карты можно предварительно определить затраты на выращивание и себестоимость получаемой продукции.

Технологическая карта по производству томатов при плановой урожайности 60 т/га.

№ п/п	Наименование работ	Ед.изм.	Объем	Цена за ед.	Сумма, сомони	Календарный план
1	Внесение органо-минеральных удобрений	т	10	40	400	ноябрь
2	Вспашка	га	1	200	200	ноябрь
3	Планировка	га	1	60	60	март
4	Ручная планировка	га	0,1	5	50	март
5	Чизелевание	га	1	150	150	апрель
6	Малование	га	1	50	50	апрель
7	Внесение пестицидов	га	3	50	150	апрель
8	Нарезка поливных борозд	га	1	50	50	апрель
9	Нарезка временных оросителей.	п/м	200	0,5	100	апрель
10	Поправка выводных и вводных борозд	га	1	30	30	апрель
11	Посадка рассады	1000 шт.	84	5	420	апрель
10	Полив	га	10	15	150	апрель-сентябрь
11	Ручное мотыжение	га	2	50	100	май-июнь
12	Культивация	га	8	50	400	май-август
13	Сбор урожая	т	60	40	2400	июль-октябрь
14	Транспортировка	т/км	1200	0,5	600	январь-ноябрь
15	Биоэнтомофаги	1000 шт.	3	20	60	июнь-август
16	Стоимость рассады	1000 шт.	84	50	4200	апрель
17	Стоимость мин. удобрений	т	1,1	1500	1650	апрель
18	Стоимость пестицидов	кг	8	87,6	701	май-август
19	Стоимость ГСМ	л	180	2,83	509	январь-декабрь
20	Стоимость услуг водоснабжения	тыс. м ³	11	20	220	апрель-сентябрь
21	Прочие затраты	сомони	-	-	200	январь-декабрь
22	Единый с/х налог	сомони	1	110	110	январь-декабрь
23	Фонд соц. страхования	сомони	-	-	700	январь-декабрь
24	Пенсионный фонд	сомони	-	-	180	январь-декабрь
25	Итого расходы	сомони	-	-	13840	январь-декабрь

Как видно из приведенной выше технологической карты, для производства 60 тонн томатов с одного гектара необходимо затратить 13840 сомони материальных средств. Однако, из-за слабой материальной базы и нехватки финансов, не все фермеры могут вырастить такой урожай. Обычно, фермеры получают урожай, не превышающий 30 - 35 т/га, что не может окупить произведенных расходов. Так, например, средняя урожайность томатов за 2009 год в Б. Гафуровском районе составила 25,7 т/га, Исфаринском районе – 31,7 т/га, Спитаменском районе – 18,4 т/га.

В таблице 1 представлены данные для расчета себестоимости и рентабельности производимой продукции при реализационной цене 0,5 сомони, а также доли расходов по статьям затрат.

Анализ экономической эффективности выращивания томатов.

Таблица 1

№	Статьи затрат	Сумма затрат, сомони/га	% к общим затратам
1	Механизированные работы	1660	12,0
2	Ручные работы	3250	23,5
3	Посадочный материал (рассада)	4200	30,3
4	Оборотные средства	3540	25,6
5	Прочие переменные затраты	1190	8,6
7	Всего затрат	13840	100,0
8	Доходы от продаж	30000	
9	Валовой доход	16160	
10	Себестоимость, сомони/т	230,7	
11	Рентабельность продукции, %	116,8	

Проведенный анализ показывает, что основные финансовые затраты, необходимые для выращивания помидор, приходится на закупку рассады – 4200 сомони или 30,3% и приобретение оборотных средств – 3540 сомони или 25,6% от общих расходов. Доля ручного труда составляет 23,5% или 3250 сомони, а механизированных работ – 12,0% или 1660 сомони от общих затрат. Расходы связанные с прочими переменными затратами 8,6%. Себестоимость 1 кг. томатов при проведении всех запланированных в технологической карте работ и получении плановой урожайности 60 тонн составит 230,7 сомони за одну тонну ($13686:60=230,7$ сом), а рентабельность – 116,8%. На диаграмме рисунка 1 показана структура расходов материальных средств при производстве томатов.

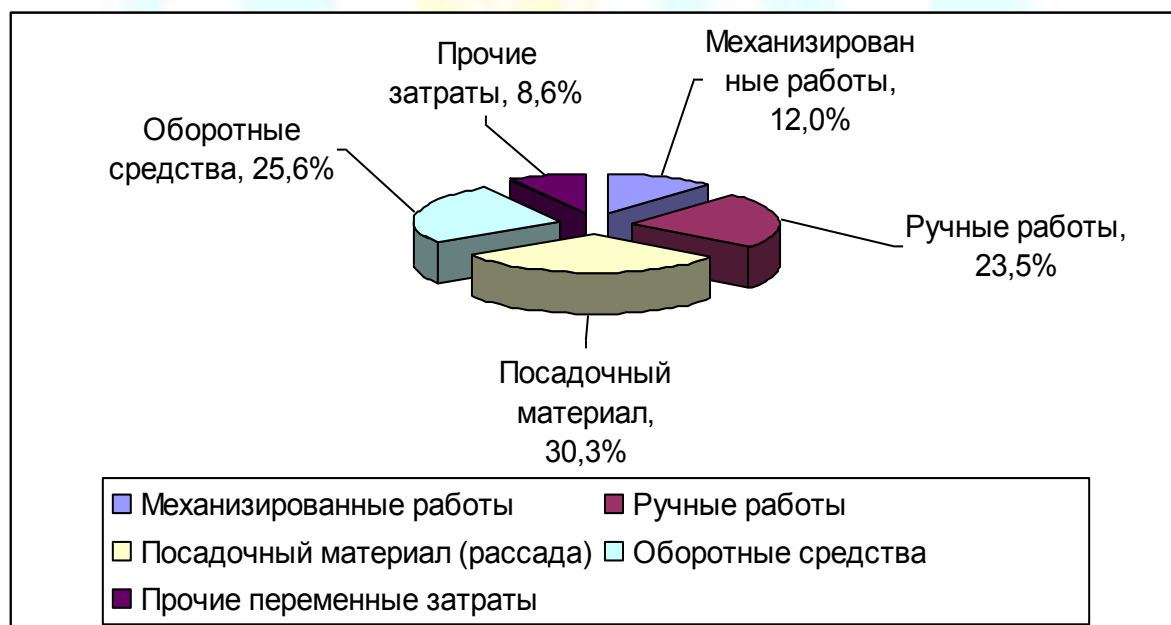


Рисунок 1. Структура расходов при выращивании томатов.

2. Хозяйственная и маркетинговая деятельность фермера.

2.1. Транспорт

Многие фермеры выращивают помидоры и не могут в сезон созревания продать всю продукцию, поэтому, по данным проведенных исследований, от 15 до 25% урожая портится или реализуется по очень низкой цене, так как этот продукт является скоропортящимся. Основной причиной потерь такого рода являются трудности связанные с перевозкой и реализацией выращенного урожая. Однако, для эффективного использования транспорта необходимо обеспечить его полную загрузку, расходовать минимальное количество времени на погрузочно-разгрузочные работы, что трудно сделать фермеру в одиночку, так как площадь посевов томатов обычно составляет 0,1-0,2 га и при каждом сборе урожай не превышает 700-1000 кг., по этой причине, владельцам автотранспорта более выгодно заключать договора с крупными производителями.

В тоже время при транспортировке продукции на региональные рынки фермеры могут реализовать урожай по более высоким ценам и получить дополнительный доход. В таблице 2. приведены средние цены на транспортировку продукции для основных направлений.

Стоимость транспортировки товаров

Таблица 2

№	Маршрут	Расстояние, км	Стоимость перевозки, км/сомони	Всего расходы на транспорт, сомони	Вид транспорта
1	Б.Гафуровский район – г. Худжанд	25	2,0	50	Зил (5 т) Газель (3 т)
2	Спитаменский район – г. Худжанд	30	2,1	63	Зил (5 т) Газель (3 т)
3	Б.Гафуровский район – г. Душанбе	350	8	2800	Камаз (11-13 т)
4	Исфаринский район – г. Худжанд	110	2,5	275	Зил (5 т) Газель (3 т)

Как видно из таблицы 2, стоимость перевозки товаров по области составляет 2 – 2,5 сомони на 1 километр, а в г. Душанбе, из-за сложности дорог, эта цифра составляет 8 сомони. Однако, из-за нехватки средств и недостаточного урожая для полной загрузки транспорта, фермер-«одиночка» не в состоянии вывезти выращенную продукцию на региональные рынки и вынужден реализовать выращенный урожай перекупщикам по низким ценам.

2.2. Механизированные работы.

Использование сельскохозяйственной техники облегчает труд фермера и увеличивает производительность труда. Доля механизированных работ при выращивании помидоров, согласно технологической карте, составляет 12,2%. Однако не все фермеры имеют собственный трактор или возможность приобрести сельскохозяйственную технику. По этой причине большинство фермеров для обработки своего участка арендуют трактор. В таблице 3 представлены данные по оплате труда, запчастей и амортизации арендуемой техники без учета ГСМ.

Стоимость услуг на механизированные работы в зависимости от объема выполняемых работ

Таблица 3

№	Наименование работ	Стоимость услуг, сомони					экономия средств	
		до 1га	1-5га	5-10га	10-20га	свыше 20га	с/мн	%
1	Вспашка	200	180	150	130	130	70	35
2	Чизелевание	150	130	120	100	100	50	67
3	Малование	50	40	40	30	30	20	40
4	Планировка	60	60	50	40	40	20	33
5	Междурядные обработки	50	50	40	40	40	10	20
6	Внесение пестицидов	50	50	50	40	40	10	20
7	Всего	560	510	450	380	380	180	32

Анализируя данные таблицы 2, необходимо отметить, что стоимость за аренду тракторов снижается с увеличением площади обрабатываемого участка и, соответственно, объема выполняемых работ. Наибольшую цену за услуги на механизированные работы платят фермеры, имеющие площадь земли до 1 гектара. В основном это связано с частыми переездами от одного участка к другому, отчего увеличиваются непроизводительные расходы, происходит потеря рабочего времени и др. При увеличении площади обрабатываемого участка и объема работ непроизводительные расходы уменьшаются, а эффект от использования техники увеличивается. Снижение стоимости аренды происходит до увеличения площади обрабатываемого участка до 20 гектар, после чего цены остаются на одном уровне и не зависят от площади (рисунок 2).

www.aist.tj

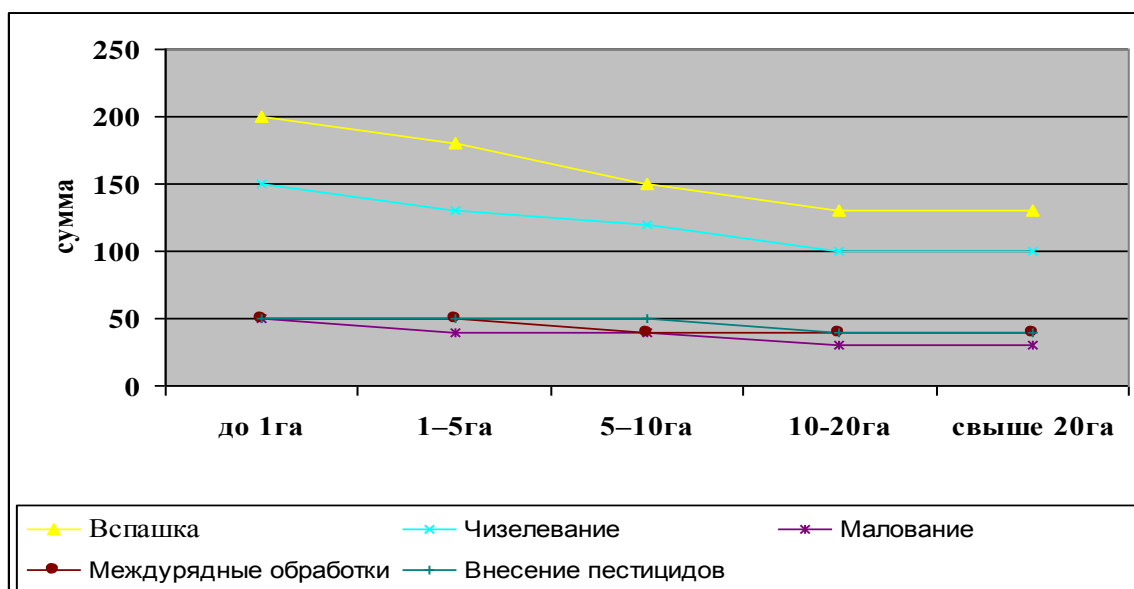


Рисунок 2. Зависимость суммы арендной платы на механизированные работы от площади обрабатываемого участка.

2.3. Рынок: приобретение оборотных средств и реализация продукции.

Выращивание томатов является высоко затратным производством. Для получения высоких урожаев необходима оптимальная и своевременная обеспеченность оборотными средствами – ГСМ, органические и минеральные удобрения, пестициды. Так например, если своевременно не обработать посевы от вредителей и болезней то эффект от применения пестицидов будет низким, а проведенные мероприятия не дадут положительного результата, что обязательно отразится на урожае. Задержка с поливами, подкормками, междурядными обработками и другими необходимыми агротехническими мероприятиями также приводят к снижению урожая и, в конечном итоге, к уменьшению доходов фермера. Для того чтобы снизить риски необходимо заранее подготовиться и приобрести необходимые оборотные материалы. В таблице 4 представлены цены на некоторые оборотные средства в зависимости от сезона.

Стоимость оборотных средств

Таблица 4

№	Наименование	Норма, кг/л	Период, цена за ед. (сомони).			
			осеннее-зимний	весеннее-летний	экономия средств	
					сомони	%
1	Селитра	200	240	300	60	25,0
2	Карбамид	200	300	320	20	6,7
3	Суперфосфат	300	390	390	0	0
4	Калий	150	240	240	0	0
5	Аммофос	250	300	400	100	33,3
6	Сера молотая	60	15	21	6	40,0
7	Стомп	6	480	480	0	0
8	Децис	2	180	200	20	11,1

9	ГСМ	170	459	459	0	0
10	Диз. масло	10	50	50	0	0
11	Итого		2654	2860	206	7,9

Как видно из таблицы 4 цены на оборотные средства в осеннее-зимний период ниже, так как в это время заканчивается вегетация растений и надобность в удобрениях и ядохимикатах отпадает. Этот период является оптимальным для закупки этих товаров. Однако большинство фермеров не имеют необходимых складских помещений и, к тому же, у фермера в это время не остается урожая, который можно было бы продать и закупить удобрения и другие оборотные средства. По этой и другим причинам фермеры вынуждены покупать необходимые материалы в летний период, во время сбора и продажи урожая, по более высоким ценам, отчего повышается себестоимость продукции и снижается рентабельность производства.



3. Основные проблемы в хозяйственной деятельности фермера.

Фермеры всегда сталкиваются с такими трудностями, как:

- недостаточное снабжение качественным семенным материалом, кормами, удобрениями;
- дефицит агрономических, ветеринарных и зоотехнических услуг;
- консультаций по бухучету, аудиту, эффективной организации производства;
- недостаток сельскохозяйственной техники, оборудования;
- поломки машин и оборудования и необходимость их ремонта;
- проблемы сбыта произведенной продукции (например - дефицит информации о рыночной конъюнктуре, о потенциальных партнерах, невозможность влиять на цены из-за малых партий продаваемой продукции);
- недостаток мощностей для хранения, предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции, что приводит к ее реализации по низким ценам.

Уменьшение площади дехканских хозяйств имеет свои негативные последствия. Так, например, на малой площади трудно добиться эффекта от мощной высокопроизводительной техники или использования современных технологий производства сельскохозяйственных культур, рентабельность которых напрямую зависит от объемов внедрения, очень трудно освоить севообороты или организовать теплицы и парники. Закупку семенного материала и рассаду овощных культур, средств защиты растений и минеральных удобрений, горюче - смазочных материалов и других оборотных средств каждый дехканин производит по розничным ценам, которые значительно выше оптовых, что неизбежно приводит к увеличению себестоимости продукции. Не все фермеры могут реализовать выращенную продукцию по приемлемым для них ценам на рынках. Кроме того, из-за малого количества урожая и нехватки средств, они не могут арендовать транспортные средства, и вынуждены сдавать урожай скупщикам по оптовым ценам, которые значительно ниже рыночных, а перерабатывающие предприятия охотнее заключают договора с крупными производителями сельскохозяйственной продукции, нежели с мелкими фермерами. Большое влияние оказывают на эффективное ведение хозяйства знания и навыки по выращиванию сельскохозяйственных культур, ведению бухгалтерского учета и проведению финансового анализа своей деятельности, которых зачастую не хватает фермерам. Все вышеперечисленные и многие другие проблемы и трудности преодолеть фермерам в одиночку практически очень сложно.

4. Финансово-хозяйственная деятельность фермерского объединения

Опыт показывает, что финансовые результаты значительно лучше у тех фермеров, которые ведут производство в рамках кооперационных связей с другими хозяйствами. Фермерская кооперация позволяет создать объективные условия для повышения эффективности производства каждого субъекта кооперации.

Важнейшими внутренними факторами, обеспечивающими потенциальные возможности эффективности фермерского производства, являются обеспечение хозяйств ресурсами и их сбалансированность.

Необходимо отметить, что из-за низкой технической оснащенности, разбалансированности ресурсного потенциала, отсутствия адекватных механизмов финансирования фермерские хозяйства практически исчерпали резервы роста производства сельскохозяйственной продукции и повышения его эффективности. В настоящее время наиболее доступным путем качественного совершенствования фермерского производства является развитие его кооперации и концентрации.

Сложившиеся условия ведения предпринимательской деятельности объективно приведут фермеров к углублению между ними кооперационных отношений в материально-техническом снабжении, при обработке земли, в сфере обслуживания, переработки и реализации продукции.

В этой связи, наибольший интерес представляют те формы сотрудничества фермеров, которые связаны с кооперацией всех видов ресурсов: земли, труда и капитала. За счет концентрации производства и приближения к оптимальным ресурсным пропорциям эти фермерские хозяйства могут добиться значительного повышения эффективности производства и найти реальный выход на качественно новый уровень развития предпринимательской деятельности.

В современных условиях основным фактором, сдерживающим развитие ресурсного потенциала фермерских хозяйств, является проблема дополнительных капиталовложений. Вместе с тем при сбалансировании ресурсного потенциала проявляется и специфика формирования такого ресурса как основные средства. Во-первых, требуется внутренняя сбалансированность самих основных средств; а, во-вторых, при достижении оптимальных пропорций всего ресурсного потенциала, приращение земли и труда возможно относительно мелкими единицами (гектары и человеко-часы), тогда как приращение техники происходит скачкообразно, обуславливая наличие неких порогов в размерах дополнительных капитальных вложений и сумме получаемого валового дохода.

Низкая эффективность большинства фермерских хозяйств обусловлена целой группой не только внешних, но и внутренних причин, главной из которых является несбалансированность трех основных видов ресурсов, используемых в любом сельскохозяйственном производстве: земли, труда и капитала. Основным путем ликвидации такого дисбаланса является кооперация фермеров, позволяющая за счет концентрации ресурсов приблизиться к их оптимальным пропорциям.

Лишь незначительная часть фермерских хозяйств, сумевших обеспечить высокий уровень эффективности собственного производства, сможет достичь оптимальных параметров ресурсного потенциала за счет собственных средств. Для основной же массы фермеров основным путем

повышения эффективности предпринимательской деятельности является их кооперация, позволяющая за счет концентрации ресурсов приблизиться к их оптимальным пропорциям.

Исходя из этого, предлагается находить оптимальные размеры ресурсов через их сбалансированность с учетом эффективности дополнительных капитальных вложений и появляющихся возможностей при кооперации, необходимых для формирования и регулирования ресурсного потенциала.

4.1. Дополнительные возможности фермеров при их объединении

Организация парникового хозяйства и семеноводства.

Как было отмечено выше, основные финансовые затраты при выращивании помидор приходятся на приобретение рассады - 4200 сомони или 30,3% от общих расходов. Организация парника и выращивание собственного посадочного материала позволяет значительно снизить расходы, однако не все фермеры имеют навыки и необходимый капитал для выращивания рассады. В таблице 5 приведен перечень необходимых материалов и расчет затрат для организации наземного парника для производства рассады на 1 гектар открытого грунта.

Расходы на организацию парника для выращивания рассады.

Площадь парника – 200 м², выход рассады – 450шт/м².

Таблица 5

№	Наименование	ед. изм	к-во	цена, смн	сумма, смн	срок амортиз. год	стоимость за год
1	Органические удобрения	т.	15	40	600	1	600
2	Семена	кг.	0,7	300	210	1	210
3	Целлофан – 0,6 мм.	м.	120	2	240	3	80
4	Целлофан – 0,2 мм.	м.	100	1,2	120	2	60
5	Доски – 40*15 мм	м.	240	5	1200	5	240
6	Рейки	м.	100	1,5	150	5	30
7	Пруток металлический	м.	210	2	420	10	42
8	Прочие затраты	смн			200	1	200
9	Трудозатраты	смн			500	1	500
10	Всего расходов	смн			3640		1962

Данные таблицы 5 показывают, что для организации парника и выращивания рассады необходимо единовременное вложение в сумме 3640 сомони. Не каждый фермер-«одиночка» способен организовать парниковое хозяйство, так как кроме больших финансовых расходов необходимы навыки и знания. Эти проблемы вполне может решить фермерское объединение, путем слияния своих капиталов. Даже при отсутствии знаний по выращиванию рассады, кооператив может оплатить услуги агроконсультанта.

Анализ данных таблицы 5 показывает, что с учетом длительного срока службы некоторых материалов (доски, рейки и др.) фактические расходы на один год составят 1962 сомони, выход готовой рассады – 90000 штук (450 шт/м²), а себестоимость 1000 штук – 21,8 сомони, что в 2,3 раза ниже закупочной цены.

Площадь, занятая под помидорами в фермерском хозяйстве, обычно не превышает 0,1 – 0,2 гектара. Исходя из этого, для организации парника с выходом рассады на 1 га, могут объединиться 5 – 10 фермерских хозяйств.

Дополнительную экономию средств можно получить при использовании органических удобрений, собранных из домохозяйств – членов объединения. После использования в парнике, органические удобрения можно внести под помидоры в открытом грунте и также снизить себестоимость выращиваемого урожая.

Кроме того, фермеры могут организовать семеноводство, ежегодно получать семена помидоров и использовать их для своих нужд. Использование семян собственного производства также приносит дополнительный доход. Так, например, из 400 кг. помидоров выход семян составит 1 кг., что достаточно для посева в парнике, а оставшуюся мякоть переработать и получить около 30 кг томатной пасты, которую можно реализовать на рынке или использовать в домохозяйстве на собственные нужды.

Таким образом, используя дополнительные возможности, можно снизить себестоимость выращиваемой рассады. В таблице 6 приведен сравнительный анализ затрат и их влияние на себестоимость и рентабельность получаемой продукции с учетом использования дополнительных возможностей.

Экономическая эффективность выращивания рассады.

Таблица 6

№	Статьи затрат	источник поступления		дополнительный доход
		закупленное	собственное	
1	Органические удобрения	600	0	+ 600
2	Семена	210	0	+ 210
3	Материал	452	452	0
4	Трудозатраты	500	500	0
5	Прочие расходы	200	200	0
6	Всего расходов	1962	1152	+ 810
7	Доходы от продаж	4200	4200	0
8	Валовой доход	2238	3048	+ 810
9	Себестоимость 1000 шт.	21,8	12,8	+ 9
10	Рентабельность, %	114,1	264,6	150,5

Из данных таблицы видно, что при использовании органических удобрений и семян собственного производства себестоимость рассады снизилась в 1,7 раз, а рентабельность увеличилась в 2,3 раза.

Транспорт

Как было отмечено выше, основной причиной не эффективного использования транспорта фермером-«одиночкой», является недостаточное количество урожая для полной загрузки транспортного средства. Фермерское объединение имеет в этом отношении большие выгоды. Объединяя урожай, собранный несколькими членами, кооператив может арендовать транспорт и полностью использовать его грузоподъемность. С другой стороны, владельцу автотранспорта более выгодно сотрудничать с крупным поставщиком грузов.

Механизированные работы

Объединяя свои наделы, фермеры получают дополнительную выгоду при аренде тракторов и сельскохозяйственной техники для обработки земли. Из таблицы 3 и рисунка 2 видно, что с увеличением обрабатываемой площади до 20 га. стоимость услуг снижается. При дальнейшем увеличении площади стоимость услуг не меняется. Исходя из этого, можно рекомендовать для объединения такое количество фермеров, чтобы в совокупности общая объединяемая площадь пашни составляла около 20 - 25 гектаров. Кроме того, такая площадь пашни при выращивании пропашных культур является оптимальной для обслуживания одним пропашным трактором в течении вегетации растений. При средней площади пашни земельного участка каждого фермера 0,5 – 0,8 га. объединение может состоять из 25 – 40 членов.

Рынок: приобретение оборотных средств и реализация продукции.

Объединяя свои ресурсы – землю, труд и капитал, фермеры получают дополнительные возможности не только в проведении более качественного ухода за культурами, но и ведении маркетинговой деятельности. С объединением капитала появляется возможность приобретения оборотных средств оптовыми закупками в сезон низких цен, арендовать помещение на региональном рынке для реализации собственной продукции по розничным рыночным ценам.

Фермерское объединение имеет большие возможности в изменении структуры посевов, и может наладить производство продукции в соответствии с потребностями рынка.

4.2. Эффективность производства овощей фермерским объединением.

Фермерское объединение имеет большие возможности в изменении структуры посевов, и может наладить производство продукции в соответствии с потребностями рынка.

Углубление кооперационных отношений в материально-техническом снабжении, при обработке земли, переработке и реализации продукции позволяет фермерам добиться значительных успехов в повышении эффективности производства, снижении себестоимости выращиваемой продукции и увеличения доходности предприятия. Основная задача кооперации – удовлетворение потребностей ее участников наиболее эффективным экономичным способом.

В таблицах и рисунках приведенных выше наглядно показано, что при кооперации основных ресурсов и получении дополнительных возможностей, фермерское объединение на основе организации семеноводства, парникового хозяйства, более эффективного использования сельскохозяйственной техники и оборотных средств имеет возможность значительно улучшить экономические показатели и повысить доходность предприятия. В таблице 7 представлены данные экономической эффективности выращивания томатов с учетом дополнительных возможностей фермерского объединения.

Экономическая эффективность выращивания томатов фермерским объединением

Таблица 7

№	Статьи затрат	Сумма затрат, сомони/га	% к общим затратам
1	Механизированные работы	1380	14,1
2	Ручные работы	3250	33,2
3	Посадочный материал (рассада)	1075	11,0
4	Оборотные средства	2900	29,6
5	Прочие переменные затраты	1190	12,1
7	Всего затрат	9795	100,0
8	Доходы от продаж	30000	
9	Валовой доход	20205	
10	Себестоимость, сомони/т	163,2	
11	Рентабельность продукции, %	206,3	

Как видно из данных таблицы, используя возможности кооперации, фермерское объединение увеличивает валовой доход от выращивания помидоров до 20205 сомони, а рентабельность производства – до 206,3%. Происходят изменения и в структуре затрат. Основные расходы связаны с оплатой труда (33,2%) и оборотных средств (29,6%), доля затрат механизированных работ увеличилась до 14,1%, а посадочного материала уменьшилась с 30,3% до 11,0%. Изменения, произошедшие в структуре расходов, наглядно показаны на рисунке 3.

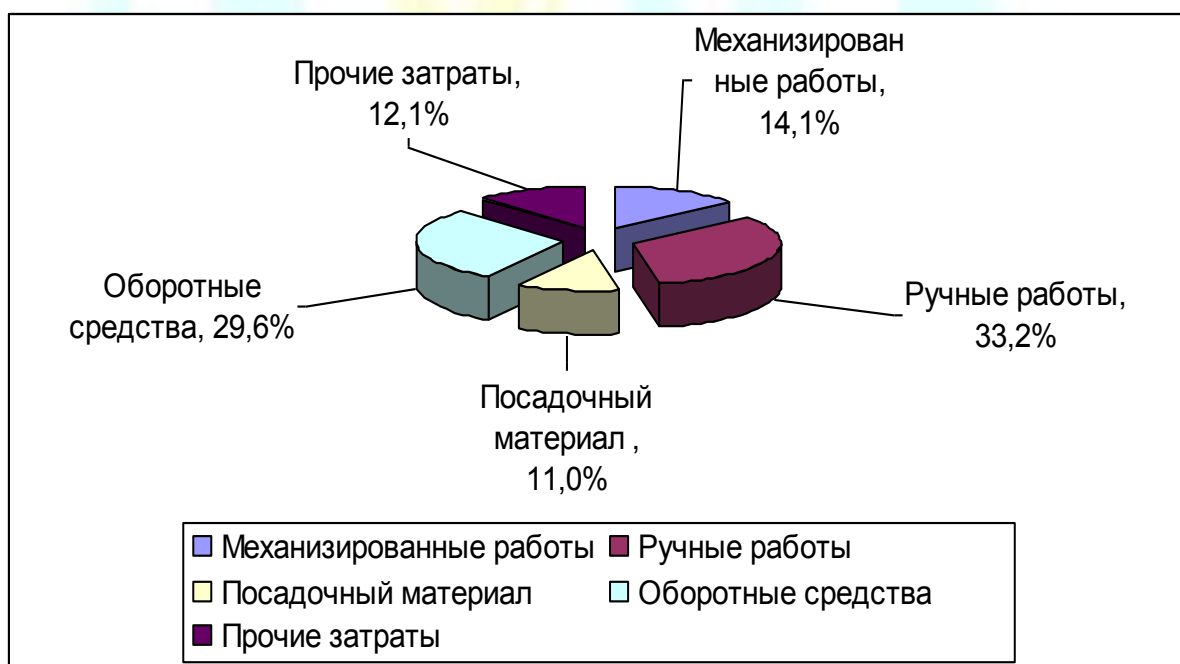


Рисунок 3. Структура затрат производства томатов фермерским объединением.

5. Анализ хозяйственной деятельности.

5.1. Сравнительный анализ производства помидор

Участвуя в фермерском объединении, фермеры получают дополнительные выгоды, улучшается обеспечение материально-техническими ресурсами. Фермерское объединение имеет большие возможности своевременно закупить необходимые объемы товаров по оптовым ценам непосредственно у производителей или крупных поставщиков, тем самым снижая риски во время вегетации растений, так как фермеры, полностью обеспеченные оборотными средствами, получают возможность своевременно проводить уход за посевами. Приобретение минеральных удобрений, ГСМ и других материалов по более низким ценам значительно снижает затраты на производство сельхоз продукции. В технологической карте, представленной ниже, проводится сравнение затрат проводимых работ в хозяйственной деятельности фермера и фермерского объединения при выращивании помидор.

Сравнительная технологическая карта по выращиванию помидор на 1 га.

Таблица 8

Наименование	Ед. изм.	объем	фермер		ФО		разница
			цена	сумма	цена	сумма	
I Урожай	т.	60	500	30000	500	30000	0
II Стоимость оборотных средств:							
- посевной материал (рассада)	1000шт	84	50	4200	12,8	1075	3125
- органические удобрения	т.	10	40	400	-	-	400
Минеральные удобрения:							
- селитра	кг.	200	1,5	300	1,2	240	60
- карбамид	кг.	200	1,6	320	1,5	300	20
- аммофос	кг.	250	1,6	400	1,2	300	100
- калий	кг.	150	1,6	240	1,6	240	0
- суперфосфат	кг.	300	1,3	390	1,3	390	0
Пестициды:							
- сера молотая	кг.	60	0,35	21	0,25	15	6
- стомп	л.	6	80	480	80	480	0
- децис	л.	2	100	200	90	180	20
- биоэнтомофаги	1000шт	3	20	60	20	60	0
ГСМ	л.	170	2,7	459	2,5	425	34
Диз.масло	л.	10	5	50	5	50	0
Вода для полива	тыс.м ³	11	20	220	20	220	0
Всего оборотных средств				7740		3975	3765

III Стоимость механизированных работ							
- вспашка	га.	1	200	200	130	130	70
- чизелевание	га.	1	150	150	100	100	50
- планировка	га.	1	60	60	40	40	20
- малование	га.	1	50	50	30	30	20
- междурядные обработки	га.	9	50	450	40	360	90
- внесение пестицидов	га.	3	50	150	40	120	30
Транспортировка	т/км.	1200	0,5	600	0,5	600	0
Всего механизированные работы				1660		1380	280
IV Стоимость рабочей силы:							
- посадка рассады	1000шт	84	5	420	5	420	0
- ручное мотыжение	га.	2	50	100	50	100	0
- ручная планировка	га.	0,1	5	50	5	50	0
- поправка борозд	га.	1	30	30	30	30	0
- нарезка временных оросителей	п/м.	200	0,5	100	0,5	100	0
- полив	га.	10	15	150	10	150	0
- сбор урожая	т.	60	40	2400	40	2400	0
Всего трудозатрат				3250		3250	0
V. Прочие затраты				1190		1190	0
Итого затрат				13840		9795	4045

Анализируя данные таблицы 8, можно отметить что, в нашем примере, расходы, на приобретение оборотных средств с учетом закупа рассады, фермерского объединения на 3765 сомони меньше.

Большинство фермеров испытывают недостаток в сельскохозяйственной технике. В то же время они не имеют возможность приобрести сельхоз технику в индивидуальное пользование. Объединяя свои земельные ресурсы фермеры получают возможность эффективного использования техники на полную мощность и арендовать ее на более выгодных условиях, тем самым снижая расходы на механизированные работы. В нашем примере экономия средств составила 280 сомони.

Как видно из таблицы 8, в структуре оборотных средств фермера основные расходы связаны с приобретением рассады (54,3%). Фермерское объединение имеет более выгодное положение. Сообща, члены объединения способны организовать производство собственной рассады и семян, что положительно отразится на эффективности и рентабельности производства, снижении себестоимости и повышении конкурентоспособности объединения. В таблице 9 приведен сравнительный анализ экономической эффективности выращивания помидор фермером и фермерским объединением.

Сравнительный анализ экономической эффективности выращивания помидор

Таблица 9

№	Статьи затрат	Фермер		ФО		Разница ФО - Ф
		сумма	%	сумма	%	
1	Механизированные работы	1660	12,0	1380	14,1	-280
2	Ручные работы	3250	23,5	3250	33,2	0
3	Посадочный материал	4200	30,3	1075	11,0	-3125
4	Оборотные средства	3540	25,6	2900	29,6	-640
5	Прочие затраты	1190	8,6	1190	12,1	0
6	Всего затрат	13840	100,0	9795	100,0	-4045
7	Доход от продаж	30000		30000		
8	Валовой доход	16160		20205		+4045
9	Себестоимость, сомони/т	230,7		163,2		-67,5
10	Рентабельность, %	116,8		206,3		+89,5

Из данных таблицы 9 видно, что экономия средств фермерского объединения, при эффективном использовании дополнительных возможностей, может составить 4045 сомони, себестоимость продукции снизиться на 67,5 сомони, а рентабельность производства увеличиться на 89,5%.

5.2. Анализ хозяйственной и маркетинговой деятельности.

В своей маркетинговой деятельности фермер часто сталкивается с проблемами нахождения партнеров для аренды транспорта с целью вывоза готовой продукции на региональные рынки и ее реализации. С помощью объединения производители могут эффективно использовать грузоподъемность транспортных средств, сократить время погрузочно-разгрузочных работ и расход финансовых средств на транспортировку продукции.

Поиск постоянного канала сбыта продукции значительно легче для фермерского объединения, чем для мелкого производителя. Для перерабатывающих предприятий более выгодно заключать договора с крупными производителями сельскохозяйственной продукции, а не заниматься поисками большого количества мелких производителей одного вида продукции. Со своей стороны, фермерское объединение в состоянии предложить переработчикам гарантированную поставку сырья в необходимом объеме на взаимовыгодных условиях, так как для перерабатывающих предприятий отпадает необходимость в поисках сырья и связанные с этим расходы.

Для получения ежегодных высоких и стабильных урожаев фермеру необходимы определенные знания, навыки и информация по выращиванию сельскохозяйственных культур. Такого рода услуги предоставляют информационно-консультативные центры. Члены фермерского объединения имеют возможность сообща разделять затраты по использованию консультационных услуг по различным вопросам, связанных с производством, хранением, переработкой и реализацией выращенного урожая.