



Проект по Распространению
Технической Информации

ПОДДЕРЖКА ЧАСТНЫХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Опыт Ростова-на-Дону



Европейский союз и программа Тасис

Основанный шестью государствами в 1952 году, Европейский союз сегодня охватывает более 370 миллионов человек из 15 стран-членов союза и простирается от Северного полярного круга до Португалии и от Ирландии до острова Крит. Эти 15 стран богаты разнообразием, но имеют определенные общие ценности. Вступая в партнерские отношения, они основной целью ставили достижение демократии, мира, процветания и справедливости распределения богатства. Наличие ограничивающих деятельность торговых барьеров заставило страны ЕС ввести единую валюту, принятую большинством членов союза, что также было нацелено на усиление вовлеченности и повышение роли Европы в решении общемировых проблем. В настоящее время страны ЕС готовы с радостью принять в союз другие страны южной и восточной Европы.

Систему управления ЕС составляют несколько организаций, наиболее важными из которых являются Совет Европы, Совет министров, Европейская комиссия и Европарламент. Совет Европы, в который входят 15 глав государств и правительств, собирается дважды в год для определения основных приоритетов. Каждые 6 месяцев председательство в Совете Европы переходит от одного к другому участнику союза. Совет министров представляет собой законодательное собрание министров; различные группы министров, к примеру, по транспорту или сельскому хозяйству, собираются для координации национальных интересов и принятия необходимых решений. Европейская комиссия является исполнительным органом ЕС, предлагающий и выполняющий политические решения. Она возглавляется 20-ю парламентариями, представляющими различные страны-участники союза. Европарламент выбирается населением ЕС, и в его обязанности входит принятие итоговых решений по бюджету ЕС.

Программа Тасис, руководство которой осуществляется Европейской комиссией, способствует установлению гармоничных и успешных экономических и политических связей между странами ЕС и новыми независимыми государствами и Монголией. С этой целью программа финансирует инициативы в поддержку перехода к демократии и рыночной экономике. К настоящему времени программой Тасис передано свыше 3,200 миллионов евро в более чем 3000 проектов.

Все эти проекты выполнены огромным числом частных компаний и организаций, имеющих большой опыт в технической, финансовой и других областях. Проекты программы Тасис как правило разрабатываются в тесном сотрудничестве со странами-партнерами в соответствии с существующими национальными особенностями и приоритетами.

ПОДДЕРЖКА ЧАСТНЫХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Опыт Ростова-на-Дону



Подготовлено к печати Проектом Тасис по
Распространению Технической Информации (ПРТИ)
Издание Европейской Комиссии

Информация о проекте

Название	Поддержка частных фермерских хозяйств в Ростовской области (FDRUS9405)
Место	Россия (Ростов)
Результаты	Создание фермерских консультационных центров расширило спектр предоставляемых услуг: по развитию сотрудничества между фермерами в совместном использовании средств механизации и создании кооперативов; в применении новых форм организации фермерских хозяйств на основе проведения экспериментального высева 142 сельскохозяйственных культур на 500 га угодий для 25 частных фермерских хозяйств; путем внедрения более эффективной системы бухгалтерского учета и обучения членов коммуны технике проведения аудита; значительного числа проведенных курсов обучения и распространения передового опыта.
Срок	Декабрь 1995 – июнь 1998
Подрядчик Русский партнер	Луис Бергер/АФКон (эл. почта: afcon@iol.ie) Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР)

Редакторы ПРТИ : Тим Херберт, Юрий Евченко

Проект Тасис по распространению технической информации (ПРТИ).

ПРТИ предоставляет возможную информацию об успешных проектах программы, отдельных завершенных компонентах проектов в виде брошюр, подготовленных в печатной и электронной формах. Данная информация предназначена для начинающих новые проекты Тасис, для представителей местных и региональных администраций, специалистов в области сельского хозяйства, образования, бизнеса. В брошюрах ПРТИ показывается, как могут быть выявлены проблемы и найдены пути их решения по основным направлениям развития стран ННГ и Монголии с помощью проведенной экспертизы специалистами программы Тасис.

Составленные ПРТИ документы содержат описания проектов, полученные результаты и решения как по выполненным, так и по текущим проектам, а также руководства, позволяющие адаптировать новые разработки по сельскому хозяйству, рыночной экономике и другим областям деятельности к условиям стран ННГ. Все материалы охватывают 6 приоритетных областей программы Тасис: энергетика, окружающая среда, сельское хозяйство и продовольствие, социальное развитие, предприятия малого и среднего бизнеса, транспорт и телекоммуникации.

Более подробную информацию о проектах Вы сможете найти на сайте ПРТИ: www.tacisinfo.ru – или пишите в проект, 34-36 rue Breydel, B-1040 Brussels, Belgium.

E-mail: tdp@dg1a.cec.be

Отпечатана в ноябре 2000

Авторское право©2000 Европейское Сообщество

Вниманию

Документация, подготовленная ПРТИ, предназначена для использования только в качестве информационных руководств, и должна быть истолкована пользователями в соответствии с их собственными задачами. Все права на данную документацию принадлежат Европейской Комиссии, тем не менее материалы могут использоваться в любых целях, кроме коммерческих.

Сведения, выводы и толкования, содержащиеся в настоящем издании, не могут рассматриваться как отражающие официальную позицию Европейского Сообщества.

Предисловие

Начиная с 1991г., сельское хозяйство было одним из приоритетных направлений в деятельности Программы Тасис Европейского Союза. Программа предусматривала оказание технического содействия предприятиям конкретного сектора экономики, например, предоставление информации о процессах сельскохозяйственного производства или переработке сельскохозяйственной продукции. Кроме этого выполнялись крупные проекты, охватывавшие территории различных областей и/или различные виды сельскохозяйственного производства. Один из таких проектов и рассматривается в данной брошюре.

Во времена Советского Союза до 1/3 продовольствия в Россию поступало из других республик. Поэтому вдвойне обидно, что после 1991г. объем сельскохозяйственного производства в Российской Федерации резко сократился. В период с 1990 по 1996гг. общий объем производства сократился более чем на 35%. В 1996г. зерновых было собрано 60 млн. тонн по сравнению со 100 млн. тонн в конце 1980-х годов, а поголовье крупного рогатого скота в 1997г. составило 35,8 млн. (примерно на 39% меньше чем в 1990г.). К 1995г. лишь 30% продовольствия, потребляемого в Москве, было произведено в России и, по некоторым оценкам, общий уровень самообеспеченности России по продовольствию составил лишь 50%.

Следует отметить, что с 1997г. в сельском хозяйстве наблюдается медленный рост производства, чему способствовало замещение импорта отечественной продукцией после обвала рубля в августе 1998г. Однако прежних уровней достичь пока не удалось, а позитивные последствия девальвации рубля к настоящему времени уже полностью исчерпаны.

В значительной мере такой катастрофический спад в производстве продовольствия объясняется

проблемами переходного периода. В сельском хозяйстве изменения, происходящие в стране с 1991г., привели к развалу целого ряда совхозов и колхозов, с ними исчезла и система материально-технического снабжения, включая удобрения, ядохимикаты, средства механизации и запасные части. Особую озабоченность вызывают проблемы с удобрениями: то небольшое плодородие, которое еще оставалось в почве, к настоящему времени истощилось, и теперь срочно требуется вводить севообороты, способствовать повышению плодородия через выпас небольших стад крупного рогатого скота.

Более того, преобладание бартера приводит к неэффективному обмену и использованию рабочей силы.

Данная брошюра посвящена описанию проекта, в рамках которого удалось весьма успешно решить часть упомянутых выше проблем. Проект под названием «Поддержка частных фермерских хозяйств в Ростовской области» (EDRUS 9405) проводился подрядчиками «Луис Бергер/АФКон» (Louis Berger/AFCon) совместно с Ассоциацией крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России – АККОР – в период с 1996 по 1998гг.; в процессе реализации было использовано несколько новых стратегий, направленных на повышение уровня производства продовольствия. Описание некоторых из этих стратегий можно найти в данной брошюре. Однако в связи с тем, что проект был крупномасштабным и многоаспектным, невозможно в равной степени подробно описать все, что было сделано в ходе его реализации. Читатели, которые хотели бы получить более подробную информацию или печатные материалы, подготовленные в рамках проекта, могут обратиться в АККОР или к подрядчикам, контактная информация которых приводится в конце брошюры.



Введение

Одной из серьезнейших проблем увеличения производства продовольствия в России является низкая эффективность частного сектора, который появился в результате приватизации государственных хозяйств (совхозов). Проект «Поддержка частных фермерских хозяйств в Ростовской области» был инициирован с учетом того обстоятельства, что приватизация не достигла поставленных целей, по крайней мере до настоящего времени, в то же время создаваемые частные фермерские хозяйства *могут* быть жизнеспособными.

Несомненно, область, в которой проводился проект, обладает огромным потенциалом. До 1990г.

северокавказский регион был одним из крупнейших в Российской Федерации производителем зерна и масличных культур. Климат и природное плодородие почв традиционно делали его одной из самых эффективных, с точки зрения сельскохозяйственного производства, территорий страны. Регион отличается относительно неустойчивым климатом, и там случается целая череда «нетипичных» лет. К примеру, два последних года – 1998 и 1999 –

оказались исключительно засушливыми.

Близость моря практически не ощущается, потому что цепь кавказских гор простирается в Крым, и преграждает путь теплым ветрам, которые зимой могли бы немного смягчить климат.

Основным природным ограничением является объем осадков, которые выпадают от 800 мм в южных районах области до 400 мм в северных и восточных районах. Последние морозы случаются в конце апреля, а первые – в ноябре.

Что касается почв, то в южных районах области – одни из лучших в России черноземы, а на севере и востоке – бурые почвы. Солонцеватая почва обладает прекрасной структурой, облегчающей глубокое проникновение корней и обеспечение растений питательными веществами. Там, где вносятся значительные дозы азотных удобрений, большое беспокойство может вызывать наличие достаточного количества микроэлементов. Имеется вполне достаточное количество органических веществ (3,5%), тем не менее отмечается весьма замедленный процесс минерализации, чему мешают зимние морозы и

летние засухи. В поймах некоторых рек почвы засоленные, но их доля остается незначительной. Половина обрабатываемых земель в Ростовской области используется для выращивания зерновых, а 8% засеивается подсолнечником.

Как и повсюду в России, сельскохозяйственное производство в Ростовской области резко сократилось. Как видно из приведенной ниже таблицы, объемы производства составляют 45% от их максимального уровня.



Общая посевная площадь сократилась, и одновременно резко упала урожайность в расчете на 1 га. Например, общая площадь, занятая под пшеницей в Ростовской области оставалась в 1990-1996гг. примерно без изменений, тем не менее урожайность упала на 50%. Что касается подсолнечника, то общая площадь посевов увеличилась на 62%, а урожайность сократилась на 53% (в расчете на 1 га.). Из этого можно сделать вывод, что издержки, например, на топливо выросли, а чистый объем выращенной продукции сократился, что ведет к потере доходов, несмотря на рост вложений.

Приведенные цифры дают пищу для пессимизма. К 1996г. критическая масса, вероятно, была потеряна. И поэтому перед проектом ставилась задача – найти и реализовать стратегии для ее восстановления.

Брошюра начинается с описания экономических условий, в которых предстояло проводить проект, путей становления частных фермерских хозяйств, и ограничений, с которыми проекту пришлось столкнуться.

Далее в брошюре говорится о создании консультационных центров для фермеров и какие уроки были извлечены; приводятся недостатки используемых агротехнических приемов, выявленные в ходе проекта, и предлагаемые пути их устранения; потенциальные возможности, имеющиеся, но нередко не используемые фермерскими хозяйствами; демонстрационные и другие мероприятия практического характера, проведенные в рамках проекта. Брошюра завершается обсуждением возможных способов улучшения общего положения фермеров в России, в частности, путем их объединения.

Площади и объемы производства в Ростовской области

Продукция	Показатель	В среднем за 1986-1990гг.	1996г.
Зерно	Площадь, тыс. га.	3,041	2,409
	Производство, тыс. т.	7,245	3,067
Пшеница	Площадь, тыс. га.	1,330	1,324
	Производство, тыс. т.	3,931	1,967
Подсолнечник	Площадь, тыс. га.	429	694
	Производство, тыс. т.	689	523

Количество и размер сельскохозяйственных предприятий в Российской Федерации, 1995г.

	Кол-во	Площадь, млн. га	% площади	Средний размер, га
Крупные хозяйства	51 446	563	93.2	10,941
Частные фермы	254 937	33	5.5	130
Приусадебные участки	16 581 721	6	1.0	0.37
Огороды	22 352 377	2	0.3	0.08
Всего			605	100.0

Источник: ОЭСР, 1996г.: *Сельскохозяйственная политика, рынки и торговля в странах с переходной экономикой.*

1. Появление частных фермерских хозяйств

Принятие нового законодательства в декабре 1991г., казалось бы, открыло новую эру в сельском хозяйстве России, поскольку была узаконена частная собственность на землю. Однако на практике изменения происходили далеко не гладко.

Законы, устанавливающие нормативно-правовую базу для развития частных фермерских хозяйств, были приняты в ноябре 1990г. Количество частных фермерских хозяйств выросло с 42 тыс. в январе 1992г. до 265 тыс. к концу 1993г. Почти половина существовавших фермерских хозяйств была создана крестьянами, вышедшими из колхозов или совхозов и получившими бесплатно свою долю в виде земли и основных фондов. В 1992г. по решению Правительства России все колхозы и совхозы были обязаны зарегистрироваться в качестве кооперативов, ассоциаций или акционерных предприятий, выбрав организационную форму по собственному усмотрению.

До сентября 1993г. существовал строгий запрет на куплю-продажу земли, и власти многих регионов отказывались признавать законность ее продажи частным лицам. В отношении продажи земли действовали различные компромиссы и исключения (например, исключение из ваучерной приватизации), но в конечном итоге, в июле 1994г. эти ограничения были сняты указом Президента и закреплены в новом Гражданском кодексе, принятом в конце 1994г. Наконец-то появился документ, регулирующий нормативно-правовые формы сельскохозяйственных предприятий, что позволило ставить их в один ряд с предприятиями из других отраслей экономики.

Новое законодательство предоставляло больше свободы в вопросах купли-продажи земли. Превращение сельскохозяйственной земли в товар стало важнейшим элементом всей программы экономических реформ. Действующий рынок земли с соответствующими механизмами ипотеки был действительно необходим. Несмотря на то, что все еще требуются новые законы, медленное продвижение в сторону узаконенного землепользования и функционирующего рынка земли значительно облегчает процесс преобразований в

сельском хозяйстве. Однако в период реализации проекта вопросы права собственности все еще оставались основными помехами на пути изменений в данном секторе экономики.

Несмотря на то, что большинство крупных хозяйств было преобразовано в акционерные предприятия, многие из них продолжают функционировать, как и в советские времена. Они являются не только производственными единицами, но и выполняют административные функции, а также оказывают различные социальные услуги. Чтобы в рыночно ориентированной экономике сделать сельскохозяйственное производство эффективным, необходимо прекратить выполнение акционерными предприятиями административных функций, однако до сих пор в их деятельности мало что изменилось. В крупных хозяйствах практически не уделяется внимания вопросам увеличения прибыли, и по возможности сохраняется прежний уровень занятости.

За этот период времени был выполнен ряд пилотных проектов по реструктуризации хозяйств, из которых особо следует выделить проект МФК в Нижнем Новгороде, финансирование которого осуществлялось по линии Британского Фонда «Ноу-Хау». В ходе данного проекта крупные совхозы были разукрупнены на более мелкие управляемые частные



хозяйства. Но в целом большинство серьезных попыток реструктуризации закончились неудачно, и с начала 1990-х годов значимость и количество частных фермерских хозяйств выросло незначительно. (При этом, по оценкам Всемирного банка, на хозяйства «неофициального сектора» приходится до половины всего сельскохозяйственного производства, включая продукцию мелких приусадебных участков).

В Ростовской области наблюдалась мощная тенденция к переходу на частное сельскохозяйственное производство. В 1992г. членам крупных коллективных хозяйств пришлось выбирать между двумя вариантами развития: поделить хозяйство между его членами или оставаться единым сельскохозяйственным предприятием. Ростовская область стала одной из немногих, где значительное количество сельскохозяйственных рабочих захотело разделить хозяйства между собой. Члены этих хозяйств получили участки земли, животных, здания или оборудование, при этом размер доли зависел от наличия активов и количества членов хозяйства.

Однако многие в последствие не захотели или не могли обрабатывать свои участки. Поэтому наиболее организованные и предприимчивые фермеры стали обрабатывать данные участки земли параллельно с собственными, а земельная рента выплачивалась, как правило, в виде доли от произведенной продукции. Соответственно, указываемая численность частных фермерских хозяйств – 15 тыс. – является явным преувеличением, поскольку в эту цифру включены все, кто получил свою долю при разделе крупных хозяйств, а не те, кто действительно работает на земле. Число фермеров значительно сократилось, но площадь обрабатываемой ими земли увеличивалась далеко не такими же темпами. Сейчас сложно назвать точную цифру количества фермеров.

Тем не менее, сельское хозяйство в Ростовской области быстро развивается. Частные фермеры в Ростовском регионе, используя более 12%, или 1млн. 130 тыс. га, сельскохозяйственных земель, производят 12% зерна, 15% семян подсолнечника, 5,5% мяса и 3,8% молока.

Некоторые частные фермы вначале получили субсидии от государства, которые были выделены им через Ассоциацию фермерских хозяйств – АККОР (см. Главу 3 ниже). Однако получить эти средства смогли лишь немногие. Фермеры использовали полученные деньги, главным образом, на покупку оборудования, установок по переработке выращенной продукции (мукомольные мельницы, хлебопекарни, прессы для получения подсолнечного масла, пивоваренные заводы) и строительство жилья. Эти фермеры до сих пор остаются самыми влиятельными в АККОР.

В отличие от этого, сохранившиеся крупные хозяйства погрязли в банковских долгах, за кредиты, полученные после 1991г. Следует заметить, что данные хозяйства продолжают надеяться на государственные субсидии, чтобы выплачивать заработную плату работникам, поскольку хозяйства лишены оборотных средств, а свою продукцию продают ниже ее стоимости. Бывшие совхозы находятся в плачевном состоянии, и не способны обрабатывать всю имеющуюся в их распоряжении землю. Отношения между соседями – бывшими совхозами и появляющимися частными хозяйствами,

- как правило, плохие. Несмотря на это частные фермеры нередко берут необрабатываемые участки земли без заключения официальных договоров на ежегодной основе. Средняя площадь обрабатываемой земли в настоящее время составляет около 200 га на одного фермера.

2. Существующие препятствия развитию частных фермерских хозяйств

В условиях советской системы правление колхозов отвечало не только за все аспекты сельскохозяйственного производства, но и за социальную инфраструктуру. В районах, где большое количество членов коллективных хозяйств предпочло заниматься фермерством, такой инфраструктуры больше не существует. Даже такие вопросы, как водо- и электроснабжение, функционирование школ и детских дошкольных учреждений, стали практически неразрешимыми для всего сельского населения, и до сих пор непонятно, что с ними делать в ближайшей перспективе. Там, где такие базовые учреждения исчезли, в самой системе фермерства совершенно отчетливо проявляются специфические новые проблемы.

Подобное разрушение общей системы означает, что теперь отдельным фермерам приходится решать новые задачи, но налаженной системы их решения пока не существует. К примеру, приходится думать о закупке **факторов** производства (включая семена и удобрения). В Западной Европе продавцы в высшей степени организованы, и фермеры знают, что и где имеется и как получить то, что им требуется. В России такой порядок пока отсутствует. Особую проблему представляют семена. Поставка семян даже важнейших культур осуществляется нерегулярно, и разница между качественными и элитными семенами огромная. Фермеры используют, в основном, собственный семенной фонд без отбора, подготовки или очистки.

Кредиты не менее важны, чем семена или удобрения, поскольку необходимы для приобретения последних. Тем не менее банки не очень склонны выдавать кредиты фермерам, поскольку трудно оценить связанный с этим риск, а также потому, что до сих пор возвратность средств очень невысокая. В основном имеющиеся кредиты слишком дороги – в период реализации проекта их предоставляли под 18% годовых, не считая инфляции. Отдельной, но связанной с этим проблемой является и то, что фермеры используют кредиты для инвестирования в капитальное оборудование – здания и средства механизации, вместо того, чтобы использовать их в качестве оборотных средств для закупки семян и удобрений. Чем сложнее технология, используемая в том или ином сельскохозяйственном производстве, тем более весомы ограничения, вызванные отсутствием кредитов. Особенно существенным отсутствие кредитов проявляется в овощеводстве, поскольку используемые агротехнические приемы, качество требуемого семенного фонда и инвестиции в маркетинг делают его весьма капиталоемким.

Пока не существует устоявшейся системы маркетинга, у большинства фермеров имеется



Фермеры посещают занятия на кукурузном поле в Ростовской области. Проектом был выявлен недостаток технических знаний у фермеров; кукуруза особенно чувствительна к срокам и точности рядного высева.

несколько вариантов реализации своей продукции:

м продавать продукцию непосредственно на поле, по возможности, навалом. Это сложно для фермеров, чья земля находится вдали от крупных дорог, но выгодно, поскольку позволяет экономить на транспорте и упаковке. Однако у фермера мало возможностей предлагать высокую цену, поскольку при этом варианте реализации цена будет самой минимальной.

м продавать продукцию на местном оптовом рынке (обычно это место, где собираются продавцы и потенциальные покупатели, но в отличие от Западной Европы, не является определенной и постоянной структурой). Для такой реализации фермеру необходимо иметь собственный транспорт для доставки продукции, которая нередко не упакована и плохо отсортирована, и продается непосредственно с грузовика или трейлера. При этом варианте цены реализации могут быть чуть выше, но одновременно появляется конкуренция.

м продавать продукцию крупным оптовым закупочным организациям, нередко из отдаленных городов, которые либо берут на себя часть транспортных издержек, либо забирают урожай собственным транспортом. Наладить контакты с надежными партнерами достаточно сложно, причем нередко оплата поступает не полностью, а частями, да и то спустя много времени после поставки продукции. Наиболее злостными неплательщиками являются государственные организации. У фермера практически отсутствуют рычаги в отношениях с такими покупателями, и им просто приходится надеяться на лучшее.

м продавать продукцию небольшими партиями местным магазинам или магазинам в Ростове-на-Дону. В этом случае требуется более тщательная подготовка продукции и наличие какой-либо упаковки (на поддонах или в сетках). Обычно требуется время для установления необходимых контактов с такими

магазинами, которые нередко берут лишь небольшие количества продукции.

м продавать продукцию на местном рынке, используя для этого своих людей. При этом объем продаж невелики, но цены (розничные) могут быть самыми высокими, а выручка – наличными деньгами. Обычно подобная реализация продукции практикуется корейскими фермерами, незначительное число которых работает в данной местности.

м загружать продукцию на собственный транспорт, ехать и продавать продукцию розничным покупателям непосредственно с машины в крупных городах (обычно на север от Ростова-на-Дону). Хотя данный подход требует наличия транспорта, много времени и сил, но таким образом можно продать значительное количество продукции за наличные деньги. Тем не менее перевозка продукции - не такое простое дело из-за возможных проблем с ГИБДД, а продажа на улице нередко приводит к противостоянию местной мафии или местных властей.

Реализации мешает непостоянное **качество** продукции. У большинства производителей до сих пор сохраняется убеждение, что если они что-то вырастили, то кто-то это купит в обязательном порядке, именно поэтому контроль качества остается на низком уровне.

Многим фермерам не хватает технических знаний. Отчасти это связано с тем, что они раньше просто не были связаны с сельским хозяйством. Даже те, кто были заняты в сельском хозяйстве, выполняли вполне конкретную работу, которая не дает им всей полноты знаний для ведения фермерского хозяйства.

Специалисты проекта «Поддержка частных фермерских хозяйств» изучили характеристики 20 фермеров, сотрудничавших с проектом. Результаты приводятся ниже в таблице:

Предыдущая работа	Кол-во	Работа в отрасли в прошлом	%
Агроном	5	да	25
Инженер-механик	5	нет	25
Электрик	3	нет	15
Тракторист	3	да	15
Прочее	4	нет	20
Уровень образования			
Высшее	6		30
Техническое	9		45
Среднее и ниже	5		25

Естественно, эта выборка не является полностью репрезентативной, так как сотрудничество с проектом предполагало желание познакомиться с новыми методами, именно поэтому у респондентов был отмечен более высокий уровень образования, или выявлено, что раньше они не были связаны с сельским хозяйством. Тем не менее, в любой стране ЕС было бы исключительно сложно собрать группу из 20 фермеров с таким разнообразным прошлым. Результатами полученного разнообразия являются отсутствие традиционной системы полеводства, недостаточно хорошее знание фермерами своей собственной земли, отсутствие практических знаний, что выразилось в копировании единственной известной им модели организации - совхоза, отсутствие связей между фермерами. Кроме того, у фермеров сформировалось ложное представление о кооперативах и ассоциациях.

Потребность в системе распространения знаний

Большинство проблем возникает из-за наличия у фермеров нереалистичных приоритетов. В ходе интервью в качестве своих важнейших потребностей они обычно называют кредиты и оборудование, а не факторы производства или маркетинг. Кроме того, небольшое значение отводится техническим знаниям, которыми, как многие из фермеров полагают, они уже владеют. Проект показал, что это далеко не так.

Существует потребность в улучшении целого ряда методов и приемов. Более конкретно и подробно об этом говорится ниже в разделах об отдельных сельскохозяйственных культурах. Однако о низком уровне фермерской работы свидетельствуют, в частности, неправильное использование удобрений, расточительные нормы высева, недостаточное внимание вопросам качества семян и плохая обработка выращенной продукции. Исправить существующее положение можно с помощью введения эффективной системы распространения знаний.

Система распространения знаний - это система, в рамках которой фермерам передаются технические знания, и во многих странах такая система существует. Развитие сельского хозяйства во многих странах за последние 40 лет многим обязано отлаженным службам консультирования и распространения знаний.

Экономисты сельского хозяйства едины во мнении, что одним из наиболее эффективных при этом недорогих факторов в сельскохозяйственном производстве является отлаженная служба

распространения сельскохозяйственных знаний. Именно поэтому во многих странах, включая Великобританию и Ирландию, создана финансируемая государством сельскохозяйственная консультативная служба для фермеров, и только в самые последние годы государственное финансирование этой службы было прекращено.

Различные системы распространения знаний предусматривают самые разные способы доведения технической информации до фермеров.

Традиционной является система обучения и ознакомительных посещений, когда группа фермеров проходит обучение, а затем распространяет полученные знания среди своих коллег в соответствующем регионе. Однако в последние годы эта система претерпела изменения. Более того, в Западной Европе службы распространения знаний в последнее время не обязательно действуют под эгидой государства, после реорганизации они стали коммерческими или полукommerческими структурами, и были приватизированы. Такие консультативные службы действуют отдельно от представительских фермерских организаций, и предоставляют широкий спектр услуг фермерам по всем аспектам сельскохозяйственного производства.

Полностью коммерческие и частные независимые консультативные службы действуют также во всех странах ЕС. В их штате состоят частные консультанты, которые предоставляют услуги по бухгалтерскому учету, консультации по налоговому законодательству, сельскохозяйственному производству и инвестиционному планированию. Во всех странах ЕС ограниченный круг услуг предоставляют также крупные предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции и поставщики, но их консультации нередко привязаны к обязательству использовать их продукцию и услуги, и таким образом не являются совсем бескорыстными.

К сожалению, в России система оказания такого рода услуг в сельском хозяйстве совсем не развита. Власти федерального или областного уровня не оказывают консультативные или учебные услуги, которые были бы удобны для частных фермеров и учитывали их потребности в развивающейся рыночной экономике.

Услуги, оказываемые ранее районными отделами сельского хозяйства, были предназначены для иных условий, когда крупным сельско-хозяйственным предприятиям указывали, что производить, и нередко, какие ресурсы использовать и когда. Если не провести необходимых преобразований, то эта система не сможет удовлетворять современные потребности фермеров.



Полевые занятия на озимом поле. Технологический трансфер составил важную часть проекта.

3. Основные элементы проекта

В самом начале руководство проекта внесло два смелых изменения в свою программу работ. Во-первых, первоначально предусматривалось, что проект будет оказывать фермерам техническую помощь. Однако, как мы видели, многие из препятствий на пути к рентабельному хозяйствованию частных фермеров невозможно устранить одним лишь улучшением агротехники. Даже там, где это было возможно, оказалось, что в регионе отсутствуют необходимые структуры, которые могли бы продемонстрировать эффективные приемы конечным пользователям. Было понято также, что требуется поиск способов оказания помощи деньгами и ресурсами. Если изначально подрядчик проекта предлагал создание консультационных бизнес-центров, то затем членами проектной группы было принято решение о создании тех или иных консультационных центров для фермеров.

Второе изменение было фактически навязано проекту, но оказалось весьма полезным. Партнером проекта должно было стать Управление сельского хозяйства областной администрации. Однако в Управлении оценили недостаточность собственных ресурсов, чтобы оказывать какую-то ощутимую помощь проекту, работающему с частными фермерами. Более того, основной задачей Управления оставалось, главным образом, состояние еще существующих коллективных хозяйств. В результате этого руководством проекта было принято решение о сотрудничестве с АККОР – Ассоциацией крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России, созданной в 1989г.

Ассоциация является общенациональной организацией и представляет интересы частных фермеров политически, а партнером проекта стало местное отделение АККОР, основанное кредитный кооператив в Ростовском регионе. Смена партнера вызвала некоторую задержку с началом работ, но партнерство обещало быть успешным. В частности, АККОР должна была сыграть основную роль в создании в рамках проекта консультационной службы для частных фермеров.

Технические аспекты проекта остались без изменений. Были выявлены недостатки применяемых методов и приемов в сельском хозяйстве в целом – не только в полеводстве (главным образом пшеница и ячмень), но и в животноводстве и овощеводстве. Были определены также и возможности развития, проведено несколько демонстрационных мероприятий, а также предложены рекомендации на будущее.

Остальной материал в данной брошюре разбит на две части. Первая часть, раздел 4, посвящена созданию консультационных центров под руководством АККОР. В Разделе 5 и далее дается описание выявленных технических недостатков и ограничений, а также рекомендаций, предложенных по каждой сельскохозяйственной культуре, возможностей, которые фермеры не используют, также приводятся программы демонстрационных мероприятий. Наконец, имеются предложения, благодаря которым отдельные фермеры смогут



Технический консультант центра сельскохозяйственного консультирования (ЦСК) проводит полевое инспектирование. ЦСК предоставляет фермерам полезные технические знания.

повысить свою эффективность при покупке ресурсов и реализации продукции, а также получить большую отдачу от вложений в сельскохозяйственную технику и оборудование, если объединят свои силы.

4. Сеть консультационных центров

Ростовское отделение АККОР имеет постоянные представительства в 26 из 43 районов. Эта динамичная организация уже осуществила несколько практических мероприятий. В ее рамках была подготовлена бухгалтерская система с помощью и для частных фермеров, она занимается продвижением информационной системы о состоянии рынков, производственной и маркетинговой ассоциаций, а также занимается развитием маркетинга в целом.

Однако вследствие малого количества членов, ограниченного дохода, отсутствия финансовой помощи со стороны государства и необходимости платить налоги, как обычная коммерческая организация, до начала проекта АККОР была не в состоянии оказывать полный комплекс услуг, в которых частные фермеры нуждаются и хотели бы получить. Это, в свою очередь, привело к тому, что фермеры разочаровывались в АККОР, что еще больше сокращало доходы организации от членских взносов. Стоит упадку начаться, как остановить его бывает очень сложно. Появление проекта оказалось весьма удачным моментом для анализа роли АККОР и дало возможность задуматься над тем, какие улучшения можно было бы внести в комплекс предлагаемых услуг. Действительно, это оказалось хорошей возможностью для АККОР, но сельскохозяйственные консультационные услуги

чисто технического характера еще не могут быть самокупаемыми в сегодняшней России, потому что в настоящее время фермеры не совсем осознают необходимость получения консультаций технического характера, и поэтому не хотят платить за них. Консультационные центры для фермеров (КЦФ) должны предоставлять технические консультации одновременно с пакетом услуг, составленных с учетом текущих потребностей фермеров, как они сами их видят.

Планирование КЦФ

Было решено, что КЦФ, создаваемые в рамках проекта, будут размещены в помещениях существующих районных отделений АККОР. При этом учитывалось несколько факторов. На территории должно быть достаточное количество фермеров – потенциальных пользователей, по крайней мере, не менее 100 человек. Главными факторами стали руководящая роль и персонал представительства АККОР. Необходимо оказывать достаточно широкий комплекс услуг, и по качеству они должны быть лучше, чем у кого-либо из конкурентов. КЦФ должны находиться в близости от Ростова-на-Дону с тем, чтобы можно было использовать персонал и ресурсы проекта, а их деятельность контролировать региональным отделением АККОР. Было решено создать два центра – один в Азове, к югу от реки Дон, другой в Родионовке-Несветайской – на небольшом расстоянии к северу от города. Причинами для выбора этих мест стали их близость к Ростову-на-Дону, личные качества местных руководителей АККОР, количество фермеров – потенциальных клиентов центра, а также отношение представителей районных отделений сельского хозяйства.

Планировалось, что КЦФ станут в конечном итоге самокупаемыми. Предполагалось, что это станет возможным примерно через два года. Несмотря на то, что в рамках проекта Тасис планировалось создание нескольких пилотных консультационных центров для фермеров, стало понятно, что начальные расходы на открытие и функционирование в течение первого года скромно оснащенного и укомплектованного центра могут составить около 40 тыс. евро. В областном бюджете имелась статья на выделение субсидий частным фермерам, часть которых можно было бы направить на покрытие эксплуатационных расходов КЦФ на начальном этапе, а в случае, если объем консультаций будет недостаточным, то и всех расходов.

Кроме того, если за некоторые услуги фермеры, пожалуй, могли бы платить полную стоимость, за другие – только часть, а третьи предоставлялись совсем бесплатно. Предполагалось, что за полную стоимость будут оказываться следующие услуги:

- квалифицированная бухгалтерская помощь с проверкой счетов для составления налоговых деклараций;
- консультации по налогообложению;
- нотариальные услуги специалиста-юриста;
- составление бизнес-плана для получения займов/привлечения инвесторов;
- использование помещений офиса, как центра деловых услуг;
- использование информационной системы о

состоянии рынков (которая более подробно обсуждается ниже в данном разделе).

Некоторые фермеры уже обращались за подобными платными услугами к частным компаниям, поэтому если АККОР смогла бы оказывать их более эффективно и дешевле, фермеры готовы заплатить за них. Однако другие виды услуг будут оказываться лишь за частичную стоимость. К ним относятся:

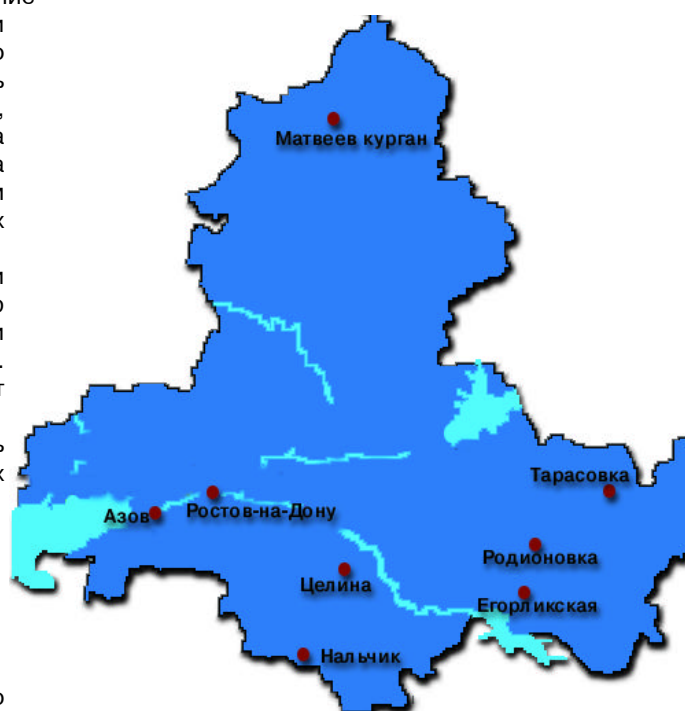
- технические консультации фермерам;
- бухгалтерская помощь без проверки счетов;
- общие бизнес-планы, составляемые для повышения эффективности управления;
- консультации юридического характера
- проекты жилья и фермерских построек.

Часть услуг должна оказываться бесплатно. Это главным образом распространение информации, в которой фермеры остро нуждаются, но пока не осознают этой необходимости, и поэтому не будут за нее платить. К ним относятся:

- техническая помощь фермерам, производящим продукцию для собственного потребления, и людям, которые впервые решили заняться сельским хозяйством;
- обучение техническим вопросам и демонстрация направлений сельскохозяйственного производства и хозяйственного управления;
- подготовка и распространение буклетов и информационных листов по техническим вопросам сельскохозяйственного производства.

Данные услуги будут оказываться не только членам АККОР. Более того, после смены партнера необходимо было обеспечить, чтобы бенефициарами проекта оставались все частные фермеры, а не только члены АККОР.

Карта Ростовской области, на которой обозначены места расположения Консультационных Центров для Фермеров.





При этом существовала вероятность, что услуги, предлагаемые такими центрами, смогут приостановить неуклонное сокращение членства АККОР.

Например, члены АККОР, вносящие членские взносы, будут иметь скидку в 10% от всех платежей за услуги. К числу прочих выгод, которые смогут иметь члены АККОР, также относятся:

- консультационные услуги и помощь. Члены могут получать консультации специалистов и помощь АККОР на районном, областном и федеральном уровнях;
- предоставление информации о ценах на сельскохозяйственную продукцию. С помощью предложенной информационной системы о состоянии рынков АККОР может отслеживать цены и организовывать наиболее выгодные сделки для фермеров по продаже продукции и закупке ресурсов;
- АККОР может вести переговоры о ценах на некоторые виды сельскохозяйственной продукции в тех случаях, если приходится заключать договора с покупателями-монополистами;
- проверки качества и сортности. В случае споров о ценах АККОР может проводить проверку качества зерна;
- проведение переговоров от имени группы фермеров. АККОР может вести переговоры и находить решения для групп фермеров, например, по вопросам поставки некачественных материалов и ресурсов или повреждения посевов и т.п.;
- помощь в получении кредитов. Специалисты КЦФ могут оказывать фермерам содействие в достижении договоренностей с финансовыми учреждениями;
- оказание юридической помощи;
- прямые выгоды. Кроме вышеперечисленного, весьма привлекательным может оказаться целый набор прямых выгод, включающий в себя личное страхование жизни и скидки со страховых платежей за автотранспорт.

Как уже говорилось ранее, большое значение имело комплектование штатов. В штате каждого центра предусматривалась должность председателя местного отделения АККОР, заработная плата которого выплачивалась из средств АККОР. На эту должность предполагался динамичный и уважаемый

местный руководитель, способный давать профессиональные советы клиентам. В штате центра должен состоять также аудитор/бухгалтер для оказания бухгалтерских услуг с проверкой счетов по налогообложению, и который должен в последствие пройти дополнительное обучение методам автоматизированного бухгалтерского учета и передать полученные знания бухгалтерам центра. Оплату услуг аудитора/бухгалтера предполагается производить из средств, выделяемых по статье "оборудование" для проекта, а также средств на демонстрационные мероприятия.

В штат включен специалист по юридическим вопросам, но он, вполне возможно, будет одновременно обслуживать и представительства АККОР в примыкающих к городу районах, услуги юриста оплачиваются по статье бюджета проекта на российских специалистов. В штате будет предусмотрен также и технический специалист, который должен прекрасно разбираться в основных вопросах сельскохозяйственного производства на данной территории, и его услуги также будут оплачиваться по статье бюджета проекта на российских специалистов. В штате предусмотрен администратор, в обязанности которого входит координация повседневной деятельности КЦФ, его услуги будут оплачиваться по статье непредвиденных расходов на оказание помощи.

Все специалисты КЦФ должны быть местными жителями и быть готовыми выезжать к своим клиентам.

Вклад Тасис

Проектом предусматривалось, чтобы в Консультационном центре для фермеров на постоянной основе работал квалифицированный иностранный эксперт. Он должен иметь хорошие знания по важнейшим вопросам в данной области и, кроме того, заниматься решением других вопросов в ходе реализации проекта. К основным обязанностям эксперта относятся:

- консультирование руководителя центра по всем организационным и техническим вопросам;
- тесное сотрудничество со всеми членами группы и направление их деятельности;
- подготовка бизнес-планов для клиентов;

- подготовка пилотных демонстрационных и модельных систем сельскохозяйственного производства;
- внедрение и контроль за использованием новых приемов сельскохозяйственного производства;
- критический анализ имеющихся учебных и демонстрационных материалов, подготовка новых материалов, и проведение учебных занятий с использованием традиционных методов обучения и распространения знаний.

Проектом также предусматривалось привлечение аудиторов, специалистов по юридическим и техническим вопросам, которые должны были одновременно оказывать услуги двум КЦФ. В каждый из двух центров АККОРом планировалась поставка необходимого оборудования.

Что КЦФ удалось сделать на практике?

Совершенно естественно, что одни услуги, оказываемые КЦФ пользовались большим спросом, чем другие. Однако можно смело сказать, что центрам сопутствовал успех, и они оказались вполне жизнеспособными в финансовом отношении. До своего завершения в конце 1998г. проект помог создать пять новых центров.

Важное значение имели аудиторские услуги. При всем том, что большинству фермеров аудит не требуется, одной из самых популярных услуг стала помощь бухгалтера с аудиторской проверкой. Пять штатных работников центров прошли обучение в области аудита, что существенно повысило статус этих специалистов и репутацию самих КЦФ. Данная услуга стала возможной благодаря проекту, который оплатил стоимость обучения персонала и покрыл издержки, связанные с созданием аудиторской компании; позже эта компания получила лицензию, что позволило подготовленным аудиторам в каждом КЦФ работать официально.

Аудиторские услуги считались базовым элементом системы, потому что бухгалтерская отчетность дает максимум информации о состоянии фермерских хозяйств и их потенциальных возможностях с точки зрения будущих инвестиций и кредитов. В настоящее время особым спросом пользуется такая услуга, как помощь клиентам в их взаимоотношениях с налоговыми инспекторами и, в частности, минимизация их налоговых обязательств.

Пока на аудит приходится не слишком большая доля услуг, оказываемых КЦФ, поскольку в небольших районных центрах, где находятся КЦФ, слишком мало предприятий, которым требуется аудит. Тем не менее, эта услуга уже приносит небольшой доход, и существует вероятность, что в будущем, когда, по замечанию руководителя одного из КЦФ, размер теневой экономики неизбежно сократится, рынок аудиторских услуг станет намного шире.

Опыт функционирования центров показывает также, что более высокая репутация КЦФ, появившаяся благодаря присутствию в их штате квалифицированных аудиторов, привела к тому, что налоговые инспекторы с большим доверием относятся к налоговым декларациям, представляемым от имени клиентов, чем к декларациям, составленным без участия аудитора. В результате налоговые инспекции стали с первого

раза принимать больший процент налоговых деклараций. Более того, налоговые инспекторы многим советуют обращаться за помощью в местный КЦФ.

Можно сказать, что КЦФ стали выполнять функции бухгалтера и экономиста бывших коллективных хозяйств. Специалисты центров помогают также в проведении маркетинга для последующей реализации продукции и в поиске поставщиков ресурсов. КЦФ собирают и предоставляют клиентам информацию о рынках, имеющую исключительно большое значение для успешной реализации продукции хозяйства, хотя даже сейчас сложно предоставить всеобъемлющую услугу в этом направлении.

АККОР взяла на себя часть функций, которые прежде выполняло государство, а именно, оказание помощи в вопросах стратегического планирования, а также лоббирование интересов своих членов путем отстаивания перед государством необходимости проведения политики с учетом положения фермеров. Кроме того, создавая кредитные кооперативы и возобновляемый фонд, АККОР выполняет, по крайней мере, в какой-то степени прежнюю функцию государства в предоставлении финансовой помощи совхозам и колхозам.

Более того, АККОР в значительной степени взяла на себя функцию поддержания отношений, от имени частных фермеров, с государственными органами федерального, регионального и местного уровней, например, в вопросах получения разрешений и лицензий.

Большая часть этой работы осуществляется через КЦФ, которые являются «исполнительной» структурой местных отделений АККОР.

До сих пор в работе по оказанию услуг имелась лишь одна проблема, поскольку не удавалось наладить предоставление нотариальных услуг. Но со временем ситуация может измениться к лучшему, хотя это не зависит от самих КЦФ.

Как и предполагалось, большое значение имеет качество руководства центрами. В одном из двух первоначально созданных центров начальник остался прежним, а в другом центре он сменился через шесть месяцев после открытия. Один из них - бывший фермер, который практически перестал им быть, другой - раньше работал в Управлении сельского хозяйства, и является уважаемым местным руководителем.

Судя по накопленному опыту, можно сделать вывод, что из руководителей центров члены местного отделения АККОР больше уважают не фермера, а «полуотставного» фермера. Некоторые, возможно, полагают, что руководитель, до сих пор все еще так или иначе связанный с фермерством, не может полностью отдавать силы и время своим обязанностям в КЦФ.

Руководитель одного из КЦФ, созданных чуть позже, все еще остается действующим фермером, но в то же время он много сделал в вопросах реорганизации и приватизации бывших крупных коллективных хозяйств, что существенно повысило его авторитет.

Информация, поступающая из других районов, где были созданы КЦФ, позволяет утверждать, что выбор руководителя является важнейшим фактором успеха и расширения данной системы. Еще одним важным моментом является то, что руководители КЦФ,

функционирующих в настоящее время в Ростове, чаще всего являются выходцами из числа местных администраторов, а не «ведущими специалистами», которых, как подсказывает опыт авторов, россияне чаще всего называют наиболее приемлемыми кандидатами на роль руководителей КЦФ.

Квалифицированным специалистам нередко не хватает качеств руководителя, требуемых в организации, которая обязана живо реагировать на потребности своих клиентов.

5. Технические задачи: полеводство

Несмотря на то, что, по мнению фермеров, никакая «наука» им не нужна, специалисты проекта выяснили, что фермеры используют целый ряд агротехнических приемов, которые являются либо расточительными, либо вредными для почвы.

В некоторых случаях это, возможно, происходит из-за ограничений, с которыми сталкиваются фермеры: например, недостаточное использование удобрений в какой-то степени можно объяснить их ненадежными поставками и высокими ценами, а также сложностями с получением кредитов. Однако, как говорилось ранее, фермеры нередко используют получаемые кредиты на иные цели. Другие допускаемые ими ошибки (как, например, слишком расточительные нормы посева) совершенно однозначно указывают на потребность в консультациях.

К примеру, в области земледелия можно отметить примитивный севооборот, включая примеры, когда после подсолнечника высевался тот же подсолнечник. Имеет место непостоянство земельных наделов при отсутствии закрепленных

границ полей, что еще больше осложняет севооборот, и, как следствие, многие фермеры временно работали на земле, все еще принадлежащей коллективным хозяйствам, и не были способны ее обрабатывать. Этому в значительной степени способствует консерватизм большинства фермеров, которые продолжают заниматься старыми культурами, практически не культивируя новые (и очень редко обмениваются информацией между собой – как выяснили специалисты проекта, фермеры недостаточно общаются друг с другом).

Нередко землю используют нерационально. После подсолнечника фермеры обычно оставляют пары – слишком большие площади земли не дают никакого дохода. Очень редко выращивают крупный рогатый скот или свиней, хотя это позволило бы превратить часть урожая в более ценные товары (яйца, молоко, мясо). Были отмечены весьма специфические ошибки, как, например, осенняя подкормка озимой пшеницы фосфорными удобрениями, и внесение слишком малых доз азотных удобрений весной, когда на самом деле хороший урожай можно получить лишь при весенней подкормке азотными удобрениями. Фермеры используют также гибридные семена, предлагаемые зарубежными продавцами, хотя хорошие семена при низком качестве полеводства или в засушливых условиях не дадут большего дохода.

По мнению экспертов проекта, изменения в агротехнике, даже без значительных капиталовложений, могли бы увеличить прибыль процентов на тридцать. Эксперты рекомендовали проводить более эффективный севооборот. На юге области рекомендуется - ется проводить следующее чередование культур:

Конкретные рекомендации были сделаны по

Год	Чередование Промежуточная	Промежуточная Промежуточная		
	культура	культура	культура	культура
1	Подсолнечник	Соя	Сахарная свекла	
2	Ячмень	Кукуруза	Сорго	Просо
3	Озимая пшеница			
4	Горох	Дыни	Гречиха	Рапс Лен
5	Озимая пшеница			
6	Озимая пшеница	Рожь	Овес	

В более засушливых северных и восточных районах рекомендуется практиковать следующий севооборот:

Год	Ротация 1	Ротация 2	Ротация 3
1	Люцерна	Подсолнечник или горох	Озимая пшеница
2	Люцерна	Пар	Пар
3	Люцерна	Озимая пшеница	Озимая пшеница
4	Озимая пшеница	Сорго	Пар
5	Сорго	Пар	Озимая пшеница

Улучшение земледелия может увеличить прибыль до **30%** без дополнительных инвестиций.

каждой возделываемой культуре. **Озимая** пшеница должна и дальше оставаться важнейшей культурой из-за ее высокой урожайности, а также небольшого риска с точки зрения климатических условий и реализации. Ряд рекомендаций, подготовленных в рамках данного проекта, позволит не только повысить урожайность, но и фактически снизить издержки, связанные с практикуемыми в настоящее время агротехническими приемами.

Эксперты предложили подходы, сокращающие затраты, связанные с обработкой почвы, включая дискование вместо вспашки, и разовую обработку вместо трех проходов после вспашки. Норму высева следует сократить с 230 до 150 кг/га, и совсем отказаться от внесения фосфорных удобрений под пшеницу. Фермерам, готовым несколько интенсифицировать рабочий процесс, специалисты проекта рекомендовали вносить 200 кг/га селитры (аммиачная селитра, 64 единицы азота) и гербициды типа 2-4D; фунгициды и защитные инсектициды (против черепашки и мухи) можно вносить только один раз.

Что касается ячменя, то ему, как правило, уделяют очень мало внимания во всех отношениях. Его низкая урожайность (2-3 т/га) в любом случае несколько не стимулирует больших усилий. Специалисты проекта рекомендуют минимальную обработку почвы и норму высева в пределах 200 кг/га; гербициды все-таки вносить необходимо, чтобы обеспечить урожай на минимальном уровне.

Подсолнечник является основной незлаковой культурой в данной местности, и должен играть важную роль в севообороте, поскольку с его помощью можно наиболее эффективно разделять ячмень, пшеницу и кукурузу. Посадки подсолнечника следует проводить не чаще, чем раз в пять лет, однако, при этом часто появляются склеротиния, фомоз и зарази́ха. Плотность высева следует сократить с практикуемых в настоящее время 75 тыс. семян на 1 га до 55 тыс., поскольку даже в этом случае можно надеяться на хороший урожай, и при этом посадки будут лучше переносить засуху. Фермерам следует до высева проводить простейшие испытания на всхожесть, что позволит определить



Кукуруза требует высокого качества посева - точного посева семян.

оптимальную плотность высева. На юге области следует использовать гибридные семена, в северных и восточных районах – популяционные или местные гибриды. По мере возможности сразу же после подсолнечника следует сеять озимую пшеницу, пропуская одну менее выгодную яровую культуру типа ячменя.

С точки зрения остатков питательных веществ соя лучше подсолнечника в качестве предшественницы озимой пшеницы. Это очень удобная культура для различных почв и климатических условий. Гербициды необходимо вносить до появления всходов, потому что на раннем этапе эта культура не в состоянии хорошо бороться с широколистными сорняками.

Даже в очень хороший год валовая прибыль от кукурузы ниже, чем от озимой пшеницы, что вызывает вопрос о целесообразности выращивания этой культуры с учетом того, что в плохой год прибыль может оказаться отрицательной. Если все-таки она выращивается, то фермеру необходимо постоянно помнить о двух факторах: осадки, уровень которых существенно отличается от района к району области, и густота посева. На юге области, где риск невелик, можно использовать дорогие гибридные семена, а там, где он высокий, лучше использовать местные гибриды и/или ландрасы (старые местные разновидности). Огромное значение для обеспечения раннего созревания имеют сроки посева и, следовательно, более сухое зерно, которому не требуется дополнительная сушка в элеваторе. Исключительно важным для равномерного распределения растений является точный посев семян. Здесь качество высева, несомненно, имеет гораздо большее значение, чем при высеве подсолнечника.

Хорошей можно считать следующую ротацию: 1. подсолнечник; 2. ячмень или озимая пшеница, если удастся посеять ее вовремя; 3. соя; 4. озимая пшеница; 5. озимая пшеница.

6. Технические проблемы: овощи

Овощеводство имеет исключительно большое значение для Ростовской области, которая остается крупнейшим производителем овощей. Вопросы овощеводства полностью вписывались в проект, поскольку в настоящее время коллективные хозяйства в меньшей степени занимаются ими; теперь овощи выращиваются, в



основном, частными фермерами, арендующими землю для этих целей. Площадь, занятая под овощами в области увеличилась на 15,5%. Однако урожаи упали на 59%. Средние цифры по области искажаются за счет очень плохого урожая 1996г., хотя в 1995г. урожаи начали расти. Вполне возможно, что это объясняется занижением отчетности. Бартерные сделки в отчетности не фигурируют. Тем не менее, как выяснили члены группы, получению лучших результатов мешает целый набор финансовых и ресурсных ограничений.

Находится ли земля в собственности или арендуется, всех овощеводов объединяет целый ряд факторов, которые серьезно влияют на уровень эффективности всей отрасли. Особенно остро стоит проблема с семенами. Неэффективные приемы возделывания земель оборачиваются некачественной предпосевной обработкой, что приводит к низкой скорости прорастания семян и становлению всходов. Проблема еще больше усложняется использованием собственного старого семенного фонда, что приводит к низкой жизнеспособности семян и исключительно неравномерному развитию растений. Продажей некачественных семян по низким ценам занимаются также соответствующие государственные структуры, это естественно привлекает многих фермеров в связи с нехваткой оборотных средств, что является глубокой ошибкой с экономической точки зрения.

Однако виноваты в этом не только производители. Специалисты проекта выяснили, что, несмотря на то, что в Ростовской области и Краснодарском крае имеются поставщики семян, они нисколько не стремятся развивать огромный потенциал рынка. Особенно примечательным в этой связи является то обстоятельство, что за информацией фермеры ездят в Москву.

После того, как эксперты проекта познакомили поставщиков семян с лучшими их сортами, которыми они могли бы снабжать фермеров области, компании-поставщики оценили выгоду, которую можно получить от их продажи. Однако если компании не продолжат начатую инициативу, фермеры и дальше будут использовать собственные низкокачественные семена. Кое-что в этом направлении начала предпринимать АККОР, правда, еще не на всей территории области. Однако там, где была проявлена инициатива, например, в Родионовке, позитивные сдвиги были отмечены не только в объемах производства, но и в состоянии фермерского сообщества и в его отношении к КЦФ.

То, что производство в значительной мере осуществляется на арендованных землях, уже само по себе является ограничением для более эффективного земледелия. При этом используются минимальные ресурсы, потому что в следующем сезоне пользователь может перейти на другое поле. Как правило, фермеры оставляют после себя поля в ужасном состоянии: остатки временных жилищ, опад, полиэтиленовая пленка, брошенный упаковочный материал, сорняки и остатки культур, которые на следующий год нередко начинают расти снова, и с которыми трудно бороться среди посадок следующего года (особенно большую проблему в этом отношении вызывает лук).

Взяв в аренду участок в таком состоянии, производитель вынужден брать в аренду или займы у коллективного хозяйства/землевладельца

необходимую технику; чаще всего она находится в неудовлетворительном состоянии. Землевладелец соглашается обеспечить фермера водой и, возможно, ирригационным оборудованием, но гарантий, что он выполнит свое обещание, не предоставляется. В связи с тем, что производители становятся похожими на кочевников, у них практически ежегодно появляются новые работники, что не способствует эффективности и постоянству. После уборки урожая может оказаться, что хранилища для него отсутствуют. Помещения, если они есть в наличии, необходимо арендовать, в связи с чем сохранность урожая невысока или отсутствует совсем. Негде подготовить выращенную продукцию для продажи на рынке. Негде хранить также выращенную продукцию летом с тем, чтобы уберечь ее от прямого попадания солнечных лучей.

В связи с этим всю продукцию желательно продавать сразу после созревания или чуть позже. Поскольку большинство овощеводов не думают о реализации продукции до момента сбора урожая, сбор и реализация принимают лихорадочные формы, а варианты продажи продукции можно пересчитать по пальцам (см. выше, стр. 7). Применительно к овощам, большое значение имеет контроль качества. Значительная часть продукции повреждается вследствие низкого качества тары, неаккуратного сбора и последующей транспортировки, что ухудшает внешний вид продукции.

Большинство местных производителей утверждает, что хотели бы перерабатывать выращенные овощи, но в настоящее время это нереально, поскольку они не производят продукцию в тех объемах, при которых переработка была бы рентабельной. Единственным вариантом для многих частных фермеров остается ручная переработка в домашних условиях. Необходимо также улучшить тару



Фермеры, изучающие оборудование для однорядного высева овощных культур. Обеспечение техникой сдерживает производство овощей в области.



Работа с фермерами по сооружению экономичной теплицы. Однако эксперты проекта считали необходимым больше использовать уже существующие постройки.

для переработанной продукции, включая стандартные банки и бутылки с винтовыми крышками.

Можно отметить также отсутствие разнообразия, как в выращиваемых культурах, так и в системах земледелия. Однако часть фермеров уже начинает задумываться об этом. Ранние культуры обычно приносят больше прибыли, но требуют особых методов производства, большего внимания и заботы о посадках, а также более качественных ресурсов. Это стало отчетливо видно на демонстрационных участках проекта, и некоторые фермеры уже берут на заметку и вносят изменения в свои методы производства. Специалисты проекта предложили ряд рекомендаций по повышению производительности и рентабельности овощеводства:

- производителям следует продолжать экспериментировать с новыми сортами и типами продукции из-за небольшого разнообразия продукции на местных рынках, при этом необычные продукты всегда дают более высокие цены (например, цветная капуста). Такая продукция имеет весьма хорошие рынки, но развивать их следует осторожно (не следует в следующем году сажать цветную капусту на 50 га, а продолжать выращивать на 0,5 га со сменой культур в течение лета);

- персоналу КЦФ следует продолжать консультировать и обучать фермеров возможностям смены систем земледелия для выращивания двух культур в год на одном и том же участке (так называемых смешанных культур). Это могут быть ранние культуры, например, капуста, выращенная в теплице и высаженная в открытый грунт в начале мая, собранная в конце июня, после чего производится

посадка поздних сортов огурцов или салата и т.д. Ранние культуры выращивать дороже, но потенциальная прибыль от ранних культур гораздо выше;

- необходимо шире использовать существующие теплицы и вегетационные домики, которые можно арендовать (чаще всего они выкупаются) у крупных коллективных хозяйств для выращивания рассады и последующего высаживания в открытый грунт, или для продолжения сезона до поздней осени;

- для выращивания ранних сортов и борьбы с сорняками можно также использовать пластиковые покрытия, однако, в настоящее время этим методом пользуются преимущественно этнические корейцы, которые работают в данном регионе.

Наконец, и это особенно касается овощеводов, необходимо срочно организовать получение фермерами кредитов. Как говорилось выше, одним из основных требований всех фермеров фактически в каждой отрасли сельскохозяйственного производства является наличие оборотных средств для покупки качественных семян, необходимых удобрений, ядохимикатов, топлива и оплаты труда рабочих, а также для покрытия расходов на выращивание рассады; все это требует оплаты до того, как будет получен урожай. Требуются сезонные (краткосрочные) кредиты, которые фермер должен получить ранней зимой для поиска и закупки всего необходимого для следующего сезона.

Предлагаемый ниже пример весьма приблизительный, однако, позволяет составить представление о величине средств, необходимых типичному овощеводу.



Финансируемая проектом демонстрация технологии овощеводства. В большинстве случаев это наиболее эффективная форма передачи технологии.

Пример: Для фермы размером 10 га требуется (в расчете на 1 га – цифры усредненные)

Семена	500 евро.
Удобрения	350 евро.
Ядохимикаты	100 евро.
Рабочая сила	200 евро.
(только до момента урожая, не включая затраты на сбор)	
Топливо	100 евро.
Выращивание рассады	500 евро.
Итого	1750 евро.

Отсюда следует, что фермеру необходим кредит для покрытия всех расходов. Это маловероятно, поскольку у фермера почти определенно имеется, по крайней мере, часть ресурсов, и он, возможно, будет в состоянии заплатить рабочим (нередко это члены семьи) за работу в начале сезона из собственных средств. С учетом этого обстоятельства нереально рассчитывать, что на 10 га овощей потребуется от 10 до 12 тыс. долл. в виде оборотных средств. Если фермер выращивает ранние овощи, то выплаты по кредиту начнутся в конце июня или начале июля, и к декабрю весь кредит может быть возвращен.

Как говорилось ранее, фермеры в рассматриваемой области обычно используют любые имеющиеся в их распоряжении кредиты на покупку основных средств, и гораздо меньше внимания уделяют формированию оборотных средств. Взяв такой кредит на 1-2 года, фермеры могли бы существенно укрепить свои позиции, и достаточно быстро создать запас собственного капитала, позволяющего им самостоятельно покрывать все текущие производственные издержки. Однако по мере расширения фермы важное значение начинают играть долгосрочные капиталовложения.

Чаще всего капиталовложения требуются по следующим статьям (перечислены в порядке первоочередности):

- небольшое хранилище	- 30 тыс. евро.
- сеялка точного высева	- 10 тыс. евро.
- новый опрыскиватель	- 5 тыс. евро.
- теплица (под полиэтиленом)	- 5 тыс. евро.
самоходная дождевальная установка	- 10 тыс. евро.
- машина для уборки корнеплодов	- 10 тыс. евро.
сменное оборудование:	
- трактор (MTЗ 80)	- 11 тыс. евро.
- культиватор	- 5 тыс. евро.
- Тукоразбрасыватель	- 8 тыс. евро.
транспорт	
10 -тонный грузовик	- 20 тыс. евро.

Демонстрация сеялки



7. Демонстрационные мероприятия

Как уже отмечалось выше, одними из важнейших ограничений для частных фермеров являются использование неэффективных методов производства и неспособностью признать необходимость обучения. Самый простой способ убедить фермеров в том, что им действительно есть чему поучиться - это продемонстрировать более эффективные способы хозяйствования в отдельных районах с помощью специально отобранных фермеров. Это обычно практика в системе распространения знаний и опыта в большинстве стран мира.

Техническим заданием проекта предусматривалось создание четырех демонстрационных фермерских хозяйств, на которых должны были на практике реализовываться рекомендации специалистов проекта. Но Ростовская область достаточно велика, и руководство проекта приняло решение, что работать только в четырех районах нецелесообразно, а имеющиеся средства (600 тыс. экю) лучше использовать на конкретные демонстрационные мероприятия, охватывающие, по мере возможности, все виды сельскохозяйственного производства. В конечном итоге было проведено 153 демонстрационных мероприятия, в которых было задействовано 30 фермеров, что увеличивало эффективность этих мероприятий, а также обеспечивало минимум политического (или вызванного клановыми интересами) вмешательства со стороны местных властей. После завершения демонстрационных мероприятий некоторые фермеры высказались, что данные мероприятия являются самым значительным и наиболее убедительным из всех результатов проекта.

Проводимые на фермах демонстрационные мероприятия не только способствовали достижению

общих целей проекта, они позволили КЦФ получить дополнительные районы, в которых можно организовать свою работу после завершения проекта. КЦФ считались также частью демонстрационных мероприятий, и их создание и развитие благодаря средствам проекта, выделенным на оборудование, усилиям областной администрации и регионального отделения АККОР стали важным элементом устойчивости результатов проекта.

Проводимые демонстрационные мероприятия подразделялись на два типа. В эксперименте было задействовано все фермерское хозяйство, на котором использовался комплексный подход. Это означало также, что данные фермерские хозяйства получали больше помощи. Выделялись опытные делянки – небольшие участки на фермерских хозяйствах, на которых либо проверялись методы сельскохозяйственного производства, либо данные методы демонстрировались. Фермеры получили необходимые средства и ресурсы для таких делянок и, естественно, они имели урожай, за исключением образцов, взятых для анализа.

Демонстрационные мероприятия прошли весьма успешно. На каждой комплексной демонстрационной ферме побывало в среднем 65 человек; на демонстрационных делянках – по 12 человек. И все это практически без какой-либо пропагандистской кампании, в связи с чем специалисты проекта полагают, что при соответствующих усилиях можно было бы привлечь гораздо больше людей. Они считали также, что местному персоналу необходимо активнее приглашать людей на подобные мероприятия. «Это может привести к тому, что на мероприятиях появятся нежелательные критики, однако даже это следует рассматривать в более позитивном свете, поскольку это предоставляет возможность персоналу, занимающемуся распространением знаний и опыта, опровергнуть безосновательную критику», - отметил руководитель проектной группы.

8. ЖИВОТНОВОДСТВО

У мясного животноводства имеется огромный потенциал не только в Ростовской области, но и во всей России, поскольку предложение не удовлетворяет спрос. По мнению членов проектной группы, цены на мясо в настоящее время находятся на хорошем уровне, и какое-то время будут оставаться на приемлемом уровне. Проблема сводится к издержкам производства. Ответ лежит в повышении эффективности производства, причем это не связано с укрупнением производства, более того, попытка создания крупной фермы может привести фермера к разорению.

В этой отрасли действительно имеются ограничения. Важнейшее значение играет качество кормов, но хорошие корма дорогостоящие и труднодоступные. Сложно получить кредит на формирование оборотных средств. Строительные материалы на рынке не всегда отвечают потребностям мелких фермерских хозяйств. По мнению специалистов проекта, рентабельное животноводство все-таки возможно, если фермеры займутся повышением его эффективности. Например, одним из серьезнейших ограничений рентабельности животноводства является падеж скота. В то же время в продаже имеются высококачественные вакцины и лекарства.

В рамках проекта были проведены демонстрационные мероприятия, с помощью которых фермеров пытались ознакомить с наиболее эффективными методами организации животноводства.

Птицеводство

В рамках проекта были созданы три демонстрационные фермы – две в Азове и одна в Родионове. Они различались по размеру: одна на 1500 бройлеров в партии или 7500 птиц в год; другая

Переоборудование неиспользуемого сооружения под птицеводство.



– на 500 птиц в партии. Проект предоставил лекарства, однодневных цыплят и корм.

Преимуществом бройлерного производства является относительно быстрый оборот, когда реализация производится приблизительно каждые 65 дней. Специалисты проекта рассчитали рентабельность фермы, расположенной в отремонтированном арендованном помещении, исходя из объемов реализации 7833 птиц в год. Это обеспечивало рентабельность, после уплаты налогов, около 33% объема продаж и приток денежных средств на уровне 50% оборота. Эти показатели создали отличную базу для возврата инвестиций. Однако эксперты проекта предупреждали, что если фермеры действительно хотят иметь высокую рентабельность, им необходимо позаботиться о скорейшем проникновении на рынок данной продукции. В период 1998г. спрос продукцию птицеводства был весьма высоким, и внутреннее производство его не удовлетворяло. Более того, российских производителей на их собственном рынке обходили французы, которые отличались более высокой эффективностью производства. Обвал рубля в августе 1998г. изменил положение, сделав внутреннее производство более рентабельным, в то же время птицеводством стали, или были вынуждены, заниматься гораздо больше фермеров, в связи с чем конкуренция существенно обострилась.

Как бы там ни было, эксперты проекта отмечали, что для победы в конкурентной борьбе необходимо выдерживать самые высокие технические стандарты. На этом пути также имелись проблемы. К примеру, качественные корма оставались труднодоступными, содержание в них жира и энергии по западным стандартам было невысоким, это в равной мере относилось к качеству белка и содержанию лизина в связи с низким включением в рацион питания соевого жмыха. Данные проблемы привели к более длительным срокам выращивания птицы. В частности, рекомендовалось, чтобы качество стартера и содержание в нем лизина и аминокислот были высокими в течение первых 10 дней откорма, что позволяет увеличить вес птицы до забоя.

Более того, несмотря на то, что бойлерное производство дает более быструю, чем другие виды животноводства, прибыль, конечный уровень

рентабельности во многом зависит от степени обработки, упаковки, внешнего вида и маркетинга; для этого необходимо наличие дорогостоящих бойни и морозильных камер. При этом фермеры могут либо создать для этих целей кооператив, либо пользоваться услугами коммерческих скотобоев; в последнем случае они фактически превратятся в самостоятельно занятых мелких собственников, работающих от имени покупателя, который будет определять график и цены. Эксперт проекта предупреждал: «Птицеводам следует помнить о возможном развитии

Свиноводство: некоторые вопросы...

(Справа): Несмотря на наличие хороших пород, необходимо скрещивание. Однако могут возникнуть сложности в доказательстве этой необходимости фермерам области.



(Слева): Демонстрационное подразделение мощностью в 20 свиноматок, и эти размеры оправданы.

(Справа): Местные материалы могут быть использованы для всех компонентов, включая загоны для опороса.



(Слева): Свиарник строился собственными силами. Ограничение свиноводства связано с потребностью в инвестициях и слабыми возможностями фермеров в получении кредита.

событий в отрасли в будущем. Это может произойти достаточно быстро, поскольку производственный цикл выращивания бройлеров очень короткий».

Демонстрационные фермы, созданные в рамках проекта, оказались весьма успешными, и доказали, что мелкие фермы вполне жизнеспособны. Высокая стоимость и сложность получения кредита означали, что данным бизнесом могут заняться лишь немногие. Но интерес к бройлерному производству был высоким, чему в немалой степени способствовал рост рентабельности внутреннего производства вслед за финансовым кризисом августа 1998г.

Свиноводство

Специалисты проекта выяснили, что ранее свинину в Ростовской области производили исключительно крупные свиноводческие хозяйства, большинство из которых к настоящему времени прекратили свое существование, а мелкие свиноводческие хозяйства отсутствовали. Поэтому в период с 1996 по 1997гг. цены на свинину подскочили на 80%. Поскольку большинство фермерских хозяйств производит зерно, специалисты проекта пришли к выводу, что выращивание свиней в небольших масштабах может повысить ценность получаемого ими зерна, если использовать его в качестве основного компонента корма при разведении и откорме животных в небольших свиноводствах. Поэтому было решено создать свиноводство на 20 свиноматок и использовать его в качестве демонстрационного.

Было отобрано фермерское хозяйство, специализирующееся, в основном, на производстве зерна, и в то же время имеющее небольшой свиноводческий комплекс. Эксперты проекта посчитали, что оно в состоянии существенно повысить эффективность содержания свиней и служить удачным примером для других фермеров. Существующий свиноводческий комплекс расширили, и проект оплатил фермеру затраты на материалы. Все материалы приобретались местного производства; найм и оплата труда рабочих осуществлялась фермером.

Имеющие большое значение для опороса собирались на месте с использованием покупаемой на внутреннем рынке стали по чертежам специалиста проекта, специализирующегося по вопросам животноводства. Экспертом был предложен проект размещения вентиляционного оборудования, легкоуправляемого и базирующегося на местном оборудовании. После завершения строительства в Зернограде, на юге области, было закуплено чистопородное родительское поголовье, его закупили группами по пять свиноматок с интервалом в 39 дней.

Главный вывод, который был сделан по результатам демонстрационного мероприятия, заключается в том, что важнейшим элементом эффективного хозяйства небольшого размера является соответствующая технология. Следует использовать местные материалы.

Было сделано заключение, что размер демонстрационного свиноводства (начиная с 20 свиноматок) является оптимальным для данной местности. Местные породы были достаточно хороши, но эксперт проекта отметил, что фермеров трудно убедить в необходимости покупки высокопроизводительного кроссбредного поголовья, даже несмотря на необходимость дополнительных инвестиций. Однако в тот период времени

разведением кроссбредных свиноматок и хряков в области не занимались. И здесь ограничивающим фактором являлось качество кормов, поэтому, чтобы снизить падеж, специалист проекта рекомендовал производить отъем поросят от свиноматки не ранее, чем через пять недель. Поскольку на корма приходится около 44% цены реализации, свиноводам важно очень тщательно рассчитывать объем необходимых оборотных средств. Как и с птицей, падеж существенно сказывается на уровне рентабельности, поэтому необходимо тщательно следить за тем, чтобы после рождения поросят не оказались раздавленными.

Демонстрационный свиноводческий комплекс существует и в настоящее время, давая возможность другим фермерам познакомиться с эффективными методами выращивания свиней и строительства удобных свиноводческих комплексов. Обслуживание демонстрационного свиноводческого комплекса требует 0,5 чел./год трудозатрат, и внутренняя норма прибыли составляет около 32%. Учитывая сезонный характер сельскохозяйственного производства в регионе, данное производство может оказаться вполне удачным способом пополнения дохода. К сожалению, в связи со сложной экономической ситуацией, ни один фермер не смог скопить или занять достаточно средств, чтобы построить еще один демонстрационный свиноводческий комплекс. Банковские кредиты сельскохозяйственным производителям в России, как правило, являются краткосрочными (на 10-12 месяцев), что совершенно не устраивает свиноводов, поскольку цикл разведения животных длиннее, чем в птицеводстве. Члены проектной группы убеждены в том, что банкам все-таки целесообразно финансировать свиноводство, но самим фермерам необходимо готовить очень подробные бизнес-планы, чтобы убедить кредиторов в этом.

С другой стороны, все, кто побывал в демонстрационном свиноводческом комплексе, убедились в возможности развития свиноводства такого масштаба в будущем, и более того стали заниматься данным производством. Были также и посетители, выразившие глубокий интерес и желание повторить данный пример в случае подбора подходящего помещения на условиях покупки или аренды. Сложности с покупкой или арендой строения связаны с преодолением множества законодательных барьеров, на что уходит много времени.

Молочное производство

Цены на молоко в области невысокие – в период реализации проекта они находились на уровне около 2 руб./литр. Если молочное производство нерентабельно, то, в основном, из-за наличия узких мест во всей производственной цепочке. Самым узким местом является отсутствие молочных заводов. Причиной этому является малочисленность стада (от одного до 10 животных), а также поставка молока для семейного потребления, когда первичная обработка осуществляется на ферме. Крупные молочные заводы существовали всегда, но были предназначены для обработки продукции старых коллективных хозяйств, и не принимали молоко от мелких поставщиков. Более того, удои находились на низком уровне – около 2 тыс. литров от коровы в год при необходимом уровне около 5 тыс. литров. В основном, причина этому заключается не в низком генетическом потенциале породы, а в производстве

фуража. Специалисты проекта установили, что потребление сухого корма в пределах от 11,2 до 18,2 кг. на корову в день предполагает потерю до 20 кг. молока от каждой коровы.

Итак, существует две отдельные проблемы: проблемы кормов и объема получаемой готовой продукции.

С помощью проекта в Вершенской, на севере области, был построен молочный мини-завод, который принимает молоко от деревенских жителей, давая им регулярный источник дохода, и поощряет увеличивать поголовье имеющегося скота. Мощность завода составляет 2 тыс. литров молока в день. Завод выпускает, в основном, сливки, сметану, сыр и масло. Строительство завода обошлось в 42 тыс. экю и, по расчетам специалистов проекта, внутренняя норма прибыли должна быть примерно на уровне 42%; такой же завод может построить кооператив из шести молочных ферм на 20 коров каждая.

Расчеты загрузки производственной мощности завода строились, исходя из удоев около 4 тыс. литров от коровы в год, или вдвое выше среднего существующего удоя. Как говорилось выше, ответ на вопрос о достижении данного уровня удоев лежит в качестве фуража. Требуется признание того факта, что траву необходимо выращивать, как и любую другую культуру, с должным качеством подготовки семенного ложа, посева и внесением удобрений, тем не менее на данной территории сложно добиться высокого качества пастбищ.

Эксперт проекта рекомендовал сеять люцерну, которая не требует большого количества азотных удобрений, и хорошо сбалансирована с точки зрения энергии и белка. В связи со значительным колебанием уровня осадков в области был сделан вывод, что максимальной засухоустойчивостью будет обладать комбинация из одной доли люцерны на четыре доли овсяницы высокой. Там, где засуха представляет меньшую угрозу, более высокую урожайность может обеспечить смесь люцерны, многолетнего райграса, аржанца, овсяницы высокой или раббитника. При возможности полива можно выращивать кукурузу на силос. Если собирать урожай в период достижения молочно-восковой спелости, то можно заготавливать до 15 т/га сухого корма против 7 т/га травы. Эта альтернатива дороже и, кроме того, каждой корове потребуется еще 2 кг концентрированного белка; однако такой подход позволит получать 20 тыс. литров молока в расчете на гектар, вдвое выше по сравнению со скормливанием травы. Также эксперт предложил вместо пара выращивать траву, что нередко практикуется в области. При этом, однако, требуется обработка почвы на предмет борьбы с сорняками. Травы полезны и как корм, и для улучшения структуры почвы. К траве также имеет смысл подсеивать ячмень, что дает возможность проводить первый выпас до начала зимы.

Для производства силоса и сена требуется иметь силосоуборщик, сенопресс и сенокосилку. Эксперт полагает, что этот комплект может купить кооператив из 4-5 фермеров. Однако для этого им необходимо договориться о совместной работе. Как выяснил руководитель проектной группы, мало кто из фермеров готов пойти на это, таким образом фермеры накладывают на себя дополнительное ограничение.

9. Ассоциации, парк машин, групповые закупки

Фермеры области с подозрением относятся к кооперативам. Кооперативы ассоциируются у них с формой организации, из которой они только недавно вышли. Но у таких ассоциаций огромный потенциал. Если, однако, фермеров удастся переубедить, то у фермерских ассоциаций большое будущее, включая создание парков машин и оборудования и коллективные закупки. Кое-что из этого уже стало реальностью. КЦФ идеально подходит для развития такого рода структур.

Применительно к овощеводам, основным типом, вероятно, будут маркетинговые ассоциации, когда несколько производителей объединяют часть или всю свою продукцию для хранения и совместной реализации. Создание такого типа ассоциаций является обычным делом для производителей в странах Западной Европы, потому что они укрепляют их позиции на рынке. Кредитные учреждения обычно более склонны выдавать ссуды таким группам, особенно тем, кому требуется вкладывать деньги в основные средства. Такие группы находятся в гораздо более выгодном положении, когда речь идет о строительстве крупных хранилищ, включая использование более совершенного упаковочного и сортировочного оборудования, с помощью которого ассоциация может даже создать собственную марку и лицо на рынке. Пока для большинства отдельных фермеров такого рода инвестиции абсолютно недоступны, но могут стать реальными для группы из нескольких овощеводов, которые будут коллективно нести все риски и инвестировать проект.

Совершенно очевидно, что ассоциации, созданные для совместного хранения и реализации продукции, со временем могут включать в сферу своей деятельности еще и коллективные закупки таких необходимых ресурсов, как семена, удобрения и ядохимикаты. Такого рода деятельность может также осуществляться на региональной основе с каким-то единым центром, в качестве которого может выступать КЦФ, когда для ферм различной отраслевой принадлежности требуются общие ресурсы типа удобрений, топлива и т.п. Их можно покупать оптом с большей скидкой, чем когда каждый фермер делает это самостоятельно. Основным требованием для такой системы является наличие центра, в котором собирается информация о потребностях каждого фермера, а также ответственного лица, который организует фермеров, находит и ведет дела с поставщиками необходимых ресурсов. Возможно, потребуется иметь и временное хранилище, где поставляемые оптом материалы и ресурсы будут храниться до того, как их заберут отдельные фермеры. И в этом случае, группе гораздо легче получить ссуду, чем отдельному фермеру.

Парки машин и оборудования исключительно полезны и выгодны там, где дорогостоящее оборудование требуется лишь на короткое время в течение года, например, уборочная техника и т.п. Такие парки эффективны также в том случае, когда собственное оборудование на ферме низкого качества или находится в плохом техническом состоянии. Последнее относится ко всем фермам области, и создание парков различных машин и



Однорядная сеялка для высева овощей. Объединение фермеров даст им возможность пользоваться техникой, которую каждый из них не мог себе позволить.

оборудования будет исключительно полезным делом, если в них будут включены современные тракторы, культиваторы, тукоразбрасыватели и сеялки точного высева. Проблема заключается в достаточном количестве единиц оборудования, чтобы им могли воспользоваться все фермеры, которым оно необходимо. Опыт показывает также, что такими парками на местах сложно управлять, непросто организовать коллективное пользование оборудованием и технический уход за ним. Более того, включение в такие парки опрыскивателей может даже оказаться опасным из-за того, что фермеры могут использовать различные ядохимикаты, которые по-разному воздействуют на разные культуры, и если строго не следить за промывкой банков, то велика вероятность заражения.

Кооператив по хранению зерна

Проект работал с кооперативным зернохранилищем в Матвеевом Кургане. Три фермера отбирались для сотрудничества с проектом, как и в других случаях, потому что они уже сотрудничали друг с другом, их фермы были одного размера, и они очень хотели на себе испытать новые приемы полеводства, предложенные проектом. Для зернохранилища были закуплены материалы, доставлены на площадку, и фермеры сами собрали из них помещение.

Все три фермера признают, что способность хранить зерно в течение месяца или двух позволяет им дожидаться более высоких цен по завершении уборочной страды, и более тщательно выбрать подходящего покупателя (в противном случае, им приходится искать покупателя и одновременно заканчивать жатву). У них имеется также возможность хранить ресурсы для других фермеров после того, как те продадут свое зерно, что фактически расширяет масштабы деятельности кооператива. Однако, как и с другими компонентами проекта, не удалось создать подобные кооперативные зернохранилища из-за сложностей нахождения финансовых средств.

Члены проектной группы пришли к выводу, что фермеры, создающие те или иные ассоциации, обычно отдают предпочтение достаточно свободным структурам, поскольку они меньше привлекают внимание налоговых органов.

10. Заключение

Опыт проекта дает хорошую основу для многих выводов. Опыт тех, кто непосредственно связан с техническими вопросами сельскохозяйственного производства в Ростовской области, в основном, был описан. Однако в заключение можно сказать, что фермерам требуется более широкий доступ к кредитным ресурсам; им требуются технические консультации (даже несмотря на то, что нередко они думают иначе); и им необходимо более активно объединяться, чтобы получить доступ к ресурсам и основным средствам, а также отстаивать более высокие цены на свою продукцию.

Было сделано и несколько выводов более широкого порядка. Во-первых, руководству проекта пришлось сменить партнера – в данном случае вместо областной администрации им стала АККОР. Смена произошла достаточно быстро, и позже все поняли, что это пошло только на пользу дела.

Во-вторых, вместо того, чтобы попусту терять время, руководство проекта сначала тщательно выстроило понимание между проектом и целевой группой, и только потом приступило к настоящей реализации проекта. Это позволило более эффективно использовать ресурсы, и оказывать помощь именно в том, в чем больше всего нуждались получатели этой помощи.

В-третьих, всегда имеется риск использования услуг краткосрочных экспертов. Эксперты не знакомы с ситуацией на земле, и не отвечают за последствия решений, которые они принимают. В данном проекте предпочли использовать основную группу экспертов, которые работали на месте достаточно продолжительное время – от 6 до 21 месяцев. Позже стало очевидным, что желательно было бы использовать небольшую группу специалистов широкого профиля, а не большую группу более узких консультантов.

В-четвертых, руководители среднего звена партнера – в данном случае АККОР – давали советы экспертам проекта, активно участвовали во всех мероприятиях проекта и отвечали за осуществление компонентов проекта. Руководство проекта Тасис считало, что они представляли собой весьма ценный ресурс, который, возможно, был использован не

полностью.

В-пятых, следует максимально эффективно использовать результаты проекта Тасис, и поскольку авторские права на все документы технического порядка и отчеты, в печатном или электронном виде принадлежат Тасис, их следует передать консультантам, которые будут работать в этой области позже. По завершении проекта консультанту следует обеспечить максимально широкое распространение результатов проекта в течение ближайших месяцев. В случае с данным проектом была подготовлена масса брошюр по техническим

вопросам и других информационных материалов, которые желательно довести до максимально широкой аудитории (хотя в случае с данным проектом его партнер – АККОР – продолжает существовать, поэтому можно надеяться, что распространение информации состоится).

В-шестых, проекты в сельском хозяйстве обычно слишком короткие. Там, где решаются вопросы производства, обработки и маркетинга, проект должен длиться, по крайней мере, три года, а предшествовать ему должен начальный период, рассчитанный на 1 год.

Где можно получить дополнительную информацию

Партнеры проекта

Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР),
Орликов пер., 3, Москва 107802, Российская Федерация
Тел: +7 095 208 5817/204 4027/204 4147. Факс: +7 095 208 5824.

AFCon Management Consultants,
1 Herbert View, Lower Dargle Road,
Bray, Ireland.
Tel: +353-1-2768120 Fax: +353-1-2760647. E-mail: afcon@iol.ie

Делегации Европейского Союза в ННГ

Грузия и Армения

38 Ул. Нино Чхеидзе,
Тбилиси,
Грузия.
Тел.: (995-32) 94 37 63
Факс: (995-32) 94 37 68
Телекс: 212 248 МРНТВ JU
eugeorg@eu-delegation.org.ge
www.eu-delegation.org.ge

Казахстан

20А, Ул. Казибек Би,
480100 Алматы,
Казахстан
Тел.: (7-3272) 63 99 39, 63 99 80
Факс: (7-3272) 91 07 49

Россия

Певческий пер., 2/10,
109028 Москва,
Россия.
Тел.: (7-502) 220 46 58,
(7-503) 956 36 00,
956 36 01, 956 36 02
Факс: (7-502) 220 46 54,
(7-503) 956 36 15
eudelrus@delrus.cec.eu.int
www.eur.ru

Украина

Круглоуниверситетская ул., 10,
252024 Киев,
Украина.
Тел.: (380-44) 462 00 10
Факс: (380-44) 230 23 90
mail@delukr.cec.eu.int
www.delukr.cec.eu.int

Прочие источники

С момента начала программы в 1991, в рамках Тасис выполнено значительное число проектов по продовольственному сектору. Проект Тасис по Распространению Технической информации (ПРТИ) выпустил серию брошюр по данной тематике:

Производство сахарной свеклы

Создание мини-пекарней: Томский опыт

Создание лаборатории по контролю продуктов питания: пример Пущино

Создание продовольственного рынка мелкой оптовой торговли: пример Тольятти

Прибыльное молочное животноводство : 4-х летний опыт Беларуси, России, Украины

Кооперативы сегодня (будет обновлена и опубликована к концу 2000 г.)

Все публикации могут быть заказаны в проекте ПРТИ (смотри стр. 4) или переписаны в выбранном формате с сайта проекта ПРТИ - www.tacisinfo.ru. Возможно получение печатной продукции лишь на русском языке..

Кроме того на сайте проекта ПРТИ находится виртуальная библиотека, предлагающая широкий спектр документации по сельскому хозяйству и продовольствию, начиная от рекомендаций по выращиванию отдельных культур до способов получения сельскохозяйственного кредита. Любая информация проектом ПРТИ предоставляется бесплатно.

Основной сайт Европейского Союза - www.europa.eu.int.

Большинство проектов Тасис по сектору сельского хозяйства и продовольствия имеют собственные сайты. На сентябрь месяц 2000 г. к таковым относятся следующие:

Улучшение контроля качества отобранных продуктов питания - www.fdrus9704.ru/index_eng.html

Улучшение обслуживания по защите растений, Россия - www.stazr.stavropol.net

Поддержка улучшения обеспечения средствами механизации фермерских хозяйств, Казахстан - www.aht-inter.com/kazakstansiam.htm

Взаимодополняющее развитие перерабатывающей и пищевой отраслей промышленности, Узбекистан - www.aht-inter.com/uzbekistanafid.htm

Агентство по реструктуризации сельского хозяйства, Молдова - www.ara.net.md

Усиление реформы сельского хозяйства через обучение, Россия - www.msau.rti.ras.ru/tacis/home.html

Маркетинг сельскохозяйственной продукции, Молдова - www.camib.com/index.htm

Информационная база данных по сельскому хозяйству - www.agravista.md

Сельское хозяйство Казахстана (Поддержка сельскохозяйственного кредита) - www.agrikaz.kz

Кроме сайтов проектов Тасис имеется множество полезных сайтов. Их слишком много, чтобы составить полный список. Однако Министерством сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации создан и поддерживается подробный сайт - www.aris.ru, содержащий материалы как на английском, так и на русском языках. В сайт включена страница связей с другими информационными источниками.



Помогая частным фермерам с помощью предлагаемых изменений

Сельское хозяйство России в настоящий момент выходит из состояния застоя, благодаря переходу к свободной рыночной экономике. В частности, отрасли принес пользу финансовый кризис 1998 года, сделав ее продукцию более конкурентоспособной. Однако все еще присутствуют сильные ограничения, особенно на вновь организуемых фермерских хозяйствах, которым приходится искать новые источники сырья и каналы сбыта своей продукции в замен того, что с некоторых пор предоставляется государством.

Здесь представлены ответы на данные вопросы, и показано как программа Европейского Союза Тасис помогает фермерам в их поиске. В брошюре описан опыт удачно предпринятого в Ростовской области проекта в 1995-1998 гг., выполненный совместно Российской ассоциацией фермерских хозяйств, АККОР. Проект профинансировал несколько консультационных фермерских центров, оказывающих существенную помощь промышленности. Были выявлены технические причины, сдерживающие рост производительности. А также предприняты 142 полевых испытания по передаче новых технологий фермерам.



Европейская Комиссия, Генеральный директорат внешних связей
Почтовый адрес:
AN88 1/06 Wetstraat 200 Rue de la Loi B-1049 Brussels

