



Игра на деньги

Владимир Шайкин, к.э.н.,
главный редактор журнала
«Новое сельское хозяйство»

Электронная почта:
vladimir.shaykin@nsh.ru

В сельском хозяйстве все больше экономики! К такому выводу я прихожу, отмечая смену «логики мышления» у специалистов предприятий. И речь идет не только о руководителях. Все реже можно встретить агронома, зоотехника или инженера, который бы был сконцентрирован только на технологии, оперировал лишь профессиональной терминологией и не пытался ответить на вопрос, а сколько это стоит и какую выгоду хозяйству может принести то или иное новоприобретение? Ясно, что в первую очередь речь идет о специалистах, входящих в состав крупных аграрных холдингов и компаний: ведь здесь необходимость считать затраты и доходы, знать управленческий учет и уметь анализировать эффект от осуществляемых инвестиций определяется самим характером деятельности этих бизнес-структур. В сельскохозяйственных организациях, не сумевших найти стратегических инвесторов, чаще стоит вопрос об элементарном выживании. И тем не менее... Что говорить, денег в сельском хозяйстве никогда не хватало, но особенно остро необходимость экономии и учета затрат обозначилась после финансово-экономического кризиса 2008–09 годов: он заставил руководителей предприятий и специалистов еще внимательнее относиться к расходам.

Как правило, главным ограничителем при покупке средств производства является сумма денег на счете предприятия и возможность привлечения кредитных ресурсов. Исходя из соотношения «цена – качество» руководителем хозяйства и принимается решение о приобретении нужного оборудования, сельскохозяйственной машины или животных. Когда денег достаточно, то можно позволить себе купить более дорогую, качественную и чаще всего высокопроизводительную сельскохозяйственную машину или элитных жи-

вотных. А коли денег не так много, то покупается более доступное и, увы, нередко не самое качественное средство производства. Но даже в этом случае стоит хотя бы приблизительно прикинуть экономическую эффективность его использования. Так, сотрудники ООО «Консультант Агро» в г. Владимир в рублях показывают своим клиентам, сколько те теряют на недополученном молоке из-за более длинного сервис-периода коров. А когда оказывается, что это миллионы рублей, затраты на приобретение препаратов для синхронизации стада всего-то в несколько сот тысяч рублей, кажутся уже не столь большими. Точно также легко можно просчитать эффект от применения полимерных пленок для укрытия силосуемых кормов: затраты измеряются десятками или сотнями тысяч рублей, а потери продукции – миллионами. А ведь это реальные потери предприятий!

Так, может заранее сесть и прикинуть альтернативы, посчитать расходы и доходы, и только тогда принять окончательное решение? Впрочем, при разговоре о серьезных инвестициях в технику и технологии в сельском хозяйстве надо также иметь в виду квалификацию работников на предприятии, наличие на территории России сервисных служб зарубежных компаний, торгующих средствами производства для сельского хозяйства, складов запасных частей у дилеров и многое другое. И тогда решение будет найдено где-то посередине: часть средств производства приобрести иностранного производства, а часть – российского.

Считают деньги и поставщики средств производства. Примечательной для меня явилась июньская встреча в ФРГ с представителем растениеводческой службы немецкой машиностроительной компании Amazone г-ном Свенном Дутци, одной из задач которого является грамотное

обоснование применения различных технологий обработки почвы сельскохозяйственными машинами. На вопрос российского специалиста сельского хозяйства о прибыльности производства зерновых он настолько подробно разложил затраты по статьям, при этом свободно оперируя ценами на средства производства и продукцию сельского хозяйства, что возникло ощущение: перед тобой хороший экономист. И это правильно. Ведь деятельность в условиях рынка заставляет руководителей и специалистов в сельском хозяйстве дотошно считать деньги.

Приятно было увидеть аналогичное отношение к экономике и при посещении демонстрационных опытов в рамках «Агрофестиваля 2011» в Липецкой области. Для каждого из опытов по применению средств защиты растений и специальных водорастворимых микроудобрений, произведена не только технологическая, но и экономическая оценка; поэтому легко можно было узнать, сколько в рублях стоит каждая технология. Подобное поведение российских компаний отражает эффект сотрудничества с «продвинутыми» иностранными фирмами. Но такова философия бизнеса – уметь ответить на вопрос «сколько это стоит», и «какова экономическая эффективность». Ибо, только так в условиях рынка можно продать свою продукцию! Конечно, люди, постоянно работающие на земле, вкладывают в дело и свою душу, но к сельскохозяйственному производству теперь нельзя не относиться как к бизнесу. При всех особенностях отрасли и здесь игра ведется по все тем же рыночным правилам. И цель у каждого – остаться в выигрыше или хотя бы не проиграть: и у продавца сельскохозяйственной техники, и у ее производителя, и у поставщика средств защиты растений, и у сельхозпроизводителя. У всех!