МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОСКОВСКАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ
им. К.А. ТИМИРЯЗЕВА

КАФЕДРА ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АПК

Anne W. van den Ban, В.М. Кошелев

ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Лекция

Проект Европейского Союза TEMPUS (Tacis) – Project JEP 10738-99
Проект REAP Британского Департамента Международного Развития (DFID)

МОСКВА - 2001

Этот учебный материал (лекция) подготовлен авторами в рамках реализации образовательного проекта REAP Британского Департамента Международного Развития при поддержке Шотландского Сельскохозяйственного Колледжа (г. Эдинбург) и издан за счет средств проекта Европейского Союза TEMPUS (Tacis) – Project CP 20501-99. В лекции рассматриваются основные аспекты финансирования информационно-консультационной деятельности в АПК.

Лекция подготовлена в соответствии с программой курса «Финансирование информационно-консультационной службы в АПК», предназначенного для студентов экономических специальностей и студентов магистерских программ аграрных вузов России.

Составители: Anne W. van den Ban (Нидерланды)
В.М. Кошелев (МСХА им. К.А.Тимирязева)

Рецензенты: Корольков А.Ф.
Алексанов Д.С.

Работа рассмотрена и одобрена методической комиссией экономического факультета, протокол № 2 от 13 марта 2001 г.

Председатель комиссии доц. Кучкин В.Г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....4

ПОНЯТИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....4

ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИКС..... 5

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ..... 6

МОДЕЛИ ИКС И ФОРМЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ... 12

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ.....18

САМООКУПАЕМОСТЬ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ ИКС.....32

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИКС.....38

БИБЛИОГРАФИЯ.....42

Введение

Как показывает мировой опыт, в большинстве стран консультационная служба долгое время содержалась государством за счет налогоплательщиков. Разнообразие источников финансирования консультационных служб возникло не так давно и, главным образом, в результате приватизации государственных организаций и возрастающей роли коммерческих компаний в исследованиях и распространении знаний в аграрной сфере. В связи с этим возникает вопрос о том, что дадут новые возможности финансирования консультационной службе, оказывающей помощь товаропроизводителям?

В данном учебном материале представлена концептуальная основа, которая может быть использована при анализе этой проблемы и рассматривает даже небольшие исследования, опубликованные по этому вопросу до настоящего момента времени. Также выдвигается несколько гипотез для дальнейших исследований, однако остается открытым вопрос о том, кто мог бы согласиться финансировать подобные исследования. Работа посвящена одному из важнейших проблем информационно-консультационной службы (ИКС) - выбору источников финансирования распространения сельскохозяйственных знаний.

Понятие финансирования

Под финансированием информационно-консультационной службы понимается совокупность взаимосвязанных действий, направленных на финансовое обеспечение организационной, консультационной и инвестиционной деятельности службы.

Совокупность действий можно разделить на четыре основных направления:

- привлечение бюджетных средств;

- исследование внутренних возможностей и подготовка собственных денежных средств для финансирования деятельности службы;
- исследование финансового рынка и получение заемных денежных средств;
- поиск и привлечение денежных средств из других источников (гранты, спонсоры и т.п.);
- поиск и подготовка материализованных активов во всех формах (материально-технические ресурсы, здания, оборудование, товары и т.п.) для использования в качестве вклада в текущую и инвестиционную деятельность службы.

Принципы финансирования ИКС

Принципы финансирования ИКС рассматриваются в единой системе, но при этом отражают различные стороны деятельности службы. К основным принципам можно отнести:

- соответствие целям и задачам ИКС;
- ориентация на конечный результат;
- окупаемости затрат на услуги.

Если главная цель ИКС заключается в оказании помощи товаропроизводителям при принятии управленческих решений, то и при выборе форм и методов финансирования службы следует руководствоваться именно интересами клиентов.

Конечный результат функционирования службы является производным и выражается через результаты деятельности сельского товаропроизводителя. В то же время интересы самой службы могут вступать в некоторое противоречие с интересами клиентов (особенно в случае платности услуг). При решении вопроса о выборе схемы и об условиях финансирования необходимо ориентироваться на конечные результаты, предпочтительные как для службы, так и для клиента. То есть служба не должна увлекаться коммерческими интересами, поскольку в этом случае возможна потеря доверия клиента.

Следует искать и (или) создавать такие условия финансирования, которые способствовали бы полному или частичному возмещению текущих и инвестиционных затрат. Возмещение затрат не предполагает перевод информационно-консультационной деятельности на оказание исключительно платных для клиентов услуг. Затраты могут возмещаться за счет бюджетного финансирования, целевых государственных программ, спонсорской помощи, грантов и других источников финансирования. При финансовом планировании необходимо осуществлять поиск и сочетать все возможные источники, в которых условия финансирования в совокупности смогут обеспечить своевременное восполнение затраченных средств.

Источники финансирования

Финансирование службы может осуществляться из многих источников. Источники различаются по происхождению капитала:

- бюджетное финансирование (федеральный, региональный и местный бюджеты);
- государственные и негосударственные программы и проекты, направленные на социально-экономическое развитие аграрного сектора;
- хозрасчетные поступления;
- прочие источники финансирования (гранты, спонсорская помощь и т.п.).

Бюджетное финансирование

Бюджетные средства, как говорит история, являются основой финансирования информационно-консультационных служб (особенно в периоды их формирования, становления и развития). За счет государственных средств производятся следующие работы:

- создается материально-техническая база службы;
- создается научно-исследовательская и лабораторная база службы;
- осуществляется широкомасштабная подготовка консультантов и специалистов службы;

• формируется информационная сеть и система взаимосвязей со всеми организациями-участниками (НИИ, ВЦ, лаборатории, торговые организации и оптовые рынки, частные консультационные фирмы и т.д.).

Функции бюджетов различного уровня:

1) *Федеральный бюджет:*

• финансирование программ службы общенационального значения (продовольственная безопасность страны, охрана окружающей среды, конкурентоспособность АПК), в реализации которых участвует служба;

• создание и развитие материально-технической базы федеральных органов управления службой, центральных НИИ и ВЦ;

• создание информационных и глобальных компьютерных систем, а также оснащение региональных служб необходимым системообразующим оборудованием;

• разработка и актуализация общенациональных баз данных;

• подготовка и переподготовка кадров для ИКС федерального и регионального уровней.

2) Региональный бюджет:

• финансирование программ региональной службы (идентификация проблем и потребностей АПК и непосредственно товаропроизводителей, разработка и анализ их решения и т.п.);

• создание и развитие материально-технической и информационной базы *региональных (и частично районных)* ИКЦ;

• разработка и актуализация региональных баз данных, адаптация и распространение прикладных программных продуктов;

• подготовка и переподготовка кадров для ИКС районного (и частично регионального) уровня;

• текущие расходы региональных (частично районных) институтов службы.

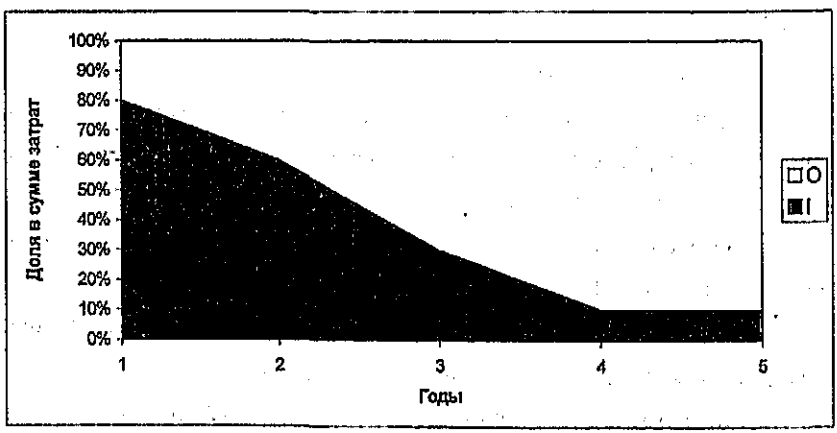
3) Местный бюджет:

• создание и развитие материально-технической и информационной базы районной службы (совместно с региональным бюджетом);

• финансирование (при поддержке регионального бюджета) текущих затрат районной службы.

Как видно из направлений использования средств, чем выше уровень иерархии (федеральный бюджет), тем выше доля капитальных вложений в структуре бюджетных средств, и, наоборот, чем ниже уровень иерархии (районный уровень), тем больше доля текущих затрат.

По мере становления и последующего развития службы структура бюджетных средств может изменяться. Если в начале процесса, когда преобладают капитальные затраты, основное финансовое бремя ложится на федеральный, частично региональный, бюджет, то в дальнейшем, когда возрастает доля текущих затрат, их финансирование осуществляется в большей мере из районного и регионального бюджетов (рис. 1).



I – капитальные затраты в % к сумме затрат

O – текущие затраты в % к сумме затрат

Рис. 1. Динамика структуры затрат на создание и функционирование ИКС

Государственные и негосударственные программы и проекты

Перевод службы на полный или частичный хозрасчет предполагает введение платы за консультационные услуги. Товаропроизводитель будет готов платить за те услуги, которые дадут ему возможность получать дополнительный доход или избежать дополнительных потерь. Поэтому консультации и другие услуги, направленные на решение социальных, экологических и некоторых других проблем остаются, как правило, вне сферы деятельности служб, работающих на хозрасчетной основе, если это не дает увеличения финансовых выгод клиенту. Государство же, заинтересованное в решении этих проблем, дает соответствующий заказ службам в форме целевых программ и финансирует выполнение этих работ из своего бюджета.

Хозрасчетные поступления

На хозрасчетной основе выполняются следующие виды услуг:

- финансовые, технологические, маркетинговые и другие консультации, направленные на увеличение доходов клиента;
- ведение бухгалтерской отчетности для клиентов;
- проведение различного рода экономических расчетов;
- планирование производственно-экономической деятельности хозяйств, включая составление бизнес-планов инвестиционных проектов;
- распространение прикладного программного обеспечения;
- снабжение информацией о рынках ресурсов, технологий, сельскохозяйственной продукции и т.п.;
- обучение и повышение квалификации товаропроизводителей;
- распространение печатной и видео-продукции;
- проведение лабораторных исследований (почв, кормов, качества продукции и т.д.);

• посреднические услуги, не противоречащие основным принципам работы службы (например, переадресация клиента к другим консультационным фирмам или консультантам узкого профиля для получения специальных частных консультаций).

Прочие источники финансирования

Среди прочих внешних источников особое место занимают гранты и спонсорская помощь. Эти два источника имеют существенные различия, несмотря на то, что и те и другие предоставляются на безвозмездной основе.

Гранты обычно предоставляются в начале становления службы для того, чтобы дать первый толчок, запустить процесс с расчетом на дальнейшее его самостоятельное развитие. Средства на гранты выделяются в основном международными финансовыми организациями, специальными фондами, правительствами и общественными организациями зарубежных стран. И делается это с целью показать преимущества существования информационно-консультационной службы, заинтересовать Российское правительство в поддержке развития этого направления деятельности.

Гранты в отличие от спонсорской помощи предоставляются на конкурсной основе. В случае объявления тендера конкурсанты должны к установленной тендерными условиями дате представить соответствующим образом оформленную заявку. Заявка, как правило, включает описание цели и задач проекта, основных результатов, которые предполагается получить в ходе реализации проекта, мероприятий и видов деятельности, которые обеспечат достижение планируемых результатов, а также требуемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов, необходимых для выполнения всех намеченных мероприятий.

Подготовка качественной заявки – процесс творческий и трудоемкий, требующий специальных знаний и большого опыта. К выполнению

заявки обычно привлекаются профессионалы, способные обеспечить конкурентоспособный уровень документа.

Гранты не являются подарком, который можно использовать по своему усмотрению. Они предполагают исключительно целевое использование выделяемых средств.

Спонсоры (частные лица, коммерческие фирмы) помогают, как правило, развитию уже существующих направлений, фирм, организаций и служб, доказавших эффективность своей работы и целевое использование ранее выделенных средств.

Примерами грантов могут служить многие программы и проекты: TACIS (Техническая помощь СНГ), Европейского Союза, Британского Ноу-Хау Фонда (British Know-How Fund), Датской консультационной службы (DAAS), Германского правительства и другие.

Каждая служба, в какой стране она бы не работала, старается максимально использовать все перечисленные источники финансирования. И структура приходной части бюджета зависит от конкретных экономических и политических условий. В одних странах (США, отдельные земли Германии и другие) наибольшую долю занимают деньги государственного бюджета, в других (Англия, Шотландия, Голландия и другие) преобладают коммерческие поступления от продажи услуг.

Все перечисленные источники финансируют непосредственно деятельность *реально существующих и официально оформленных* ИКС. В то же время информационная и консультационная деятельность осуществляется не только этими службами. Такая деятельность в широком масштабе может финансироваться:

- государственными службами за счет налогоплательщиков;
- государственными службами в счет взимания налогов на некоторые сельскохозяйственные продукты;

• коммерческими компаниями, которые продают товаропроизводителям средства производства и/или покупают их продукцию, и которые в отношениях с заказчиками также применяют распространение сельскохозяйственных знаний;

• ассоциациями товаропроизводителей, которые оплачивают консультационные услуги из своих членских взносов;

• ассоциациями сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые субсидируются государством;

• негосударственными организациями, которые финансируются дотациями внутри или извне страны и/или коммерческими компаниями для создания себе благоприятного имиджа;

• негосударственными организациями, которые получают субсидии от государства или работают по контрактам с государством (либо с собственным, либо с иностранным «государством-донором») и др.

Возможны различные сочетания вышеописанных вариантов. Например, бывает, когда из бюджета выплачивается зарплата консультантам государственной службы, тогда как другие текущие расходы покрываются, например, фермерской ассоциацией; а коммерчески ориентированный кооператив или компания-поставщик может «бесплатно» выслать специализированный журнал своим членам или клиентам и т.п.

Модели ИКС и формы их финансирования

Одним из важных вопросов организации информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве России является выбор модели (или нескольких моделей), позволяющей обеспечить максимальный и быстрый эффект с наименьшими затратами.

Формы организации ИКС многообразны. Можно выделить следующие модели:

- государственные службы, создающиеся как структурные подразделения отраслевых органов управления;
- государственные службы, организованные на базе учебных заведений (так называемая модель "land-grant" университетов);
- кооперативные фермерские организации или объединения сельских товаропроизводителей по оказанию консультационных услуг;
- консультационные службы как структурные подразделения (отделы) коммерческих фирм;
- самостоятельные частные консультационные службы.

Как правило, службы, организованные по любой из перечисленных моделей, используют все формы и источники финансирования, но каждая из моделей имеет свои особенности в организации финансирования.

В частности, система финансирования **службы, созданной в рамках министерства и департаментов сельского хозяйства** (как структурное подразделение), имеет следующие основные особенности:

- такая служба не имеет собственного расчетного счета, что существенно снижает степень автономности финансовой деятельности и не допускает конфиденциальности проводимых операций;
- зависимость службы от руководства ведомства, на базе которого она функционирует, создает опасность усиления бюрократических подходов и снижает оперативность решения финансовых вопросов;
- спектр финансовой деятельности сокращается в соответствии с условиями и требованиями, предъявляемыми к государственному аппарату, к статусу госслужащего (например, невозможностью выполнения отдельных видов деятельности, проведения операций);
- ИКС имеет большие возможности по поиску финансовых ресурсов для своей деятельности, поскольку сотрудники службы, будучи одновременно сотрудниками соответствующих органов управления, как правило,

имеют широкие институциональные связи и могут влиять на финансовую политику государственных органов;

• служба, как правило, на льготных условиях может использовать для своих целей капитал (материально-технические ресурсы, помещения, оборудование), принадлежащий органу управления.

В большинстве стран мира служба "extension" зарождалась в системе высшего образования, как правило, на базе крупных региональных многопрофильных или аграрных университетов. И хотя такая форма организации службы впервые появилась в Англии, свое название она взяла из американской практики – **модель "land-grant" Университетов,** – где нашла наиболее широкое распространение и развитие.

Принадлежность службы учебному заведению определяет основные особенности ее финансирования:

• финансирование осуществляется в основном за счет бюджетных (федеральных и региональных) источников. Хотя отдельные службы успешно переходят на принципы самоокупаемости или частичного возмещения затрат. Так, в частности, Шотландская ИКС (extension service), образованная в начале века как государственная служба на базе Шотландского сельскохозяйственного колледжа (Scottish Agricultural College), практически полностью финансировалась целевыми ассигнованиями, выделяемыми Управлением сельского хозяйства и рыболовства Шотландии, хотя скромная плата за некоторые аналитические услуги была введена еще в 1972 году. С 1987 года Колледж стал постепенно вводить плату за консультации и услуги, представляющие прямую выгоду индивидуальным клиентам, реализуя подход, ориентированный на рынок;

• служба имеет возможность временно (в случае финансовых сложностей) использовать свободные денежные средства университета для финансирования своей деятельности. В то же время такая служба может оказаться в зависимости от администрации университета при решении финан-

совых вопросов (если она не имеет собственного расчетного счета и достаточной независимости);

• служба может широко использовать материально-техническую базу университета в качестве капитала;

• работники службы (консультанты), являясь одновременно преподавателями и (или) научными сотрудниками, имеют альтернативные источники доходов, что гарантирует относительно более высокую независимость мнений и объективность в работе и, следовательно, стабильность самой службы; с другой стороны, сама информационно-консультационная деятельность является дополнительным источником доходов преподавателей-консультантов, что повышает мотивацию их труда;

• широкие связи "land-grant" университетов с научными, административными, коммерческими и другими организациями, а также с сельскохозяйственными предприятиями, их авторитет в регионах позволяют привлекать дополнительные финансовые средства (гранты, спонсорская помощь и т.д.);

• льготное налогообложение учебных заведений (НДС на образовательную деятельность и т.п.) распространяются и на саму службу.

Наибольшее распространение модель организации службы на базе университетов нашла в США. Финансирование службы осуществляется на комбинированной основе, которая предполагает использование различных источников:

федеральный бюджет;

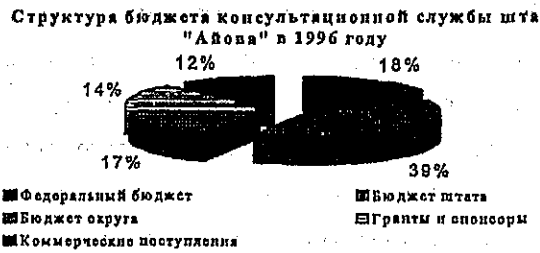
бюджет штата;

бюджет округа;

гранты и спонсорская помощь;

коммерческая деятельность.

Формирование бюджета информационно-консультационной службы в Соединенных штатах можно проследить на примере ИКС штата Айова.



Информационно-консультационные службы, созданные на основе **объединений товаропроизводителей и фермерских организаций** (например, в Дании и на Тайване), также имеют ряд особенностей финансирования:

- основными источниками финансирования такой службы являются денежные и имущественные вклады (паевые взносы) товаропроизводителей;
- контроль за использованием финансовых ресурсов осуществляется непосредственно самими товаропроизводителями (или их представителями);
- в случаях, когда финансовыми ресурсами распоряжается ограниченная группа наиболее влиятельных представителей товаропроизводителей, возможно возникновение реальной опасности коррупции и использования служебного положения в корыстных целях руководством таких служб при распределении и использовании финансовых средств.

Последние десятилетия широкое распространение получило оказание **консультационных услуг коммерческими фирмами**, занимающимися производством распространением материально-технических ресурсов

для сельского хозяйства, разработкой и внедрением новых сортов и технологий и т.п. Для этого в структуре таких фирм создаются специальные подразделения, в обязанности которых вменяется подбор потенциальных клиентов, проведение консультаций по вопросам правильного использования поставляемых фирмой ресурсов или применения предлагаемых технологий. При этом очевидно, что интересы товаропроизводителя учитываются в случае их совпадения с интересами фирмы.

Основная часть услуг и обучающих мероприятий проводятся на «бесплатной» основе, то есть затраты на консультационную деятельность учитываются в цене на продукцию фирмы.

Частные консультационные службы

Основным источником финансовых поступлений частных служб является плата за консультационные услуги. Консультации, предоставляемые на платной основе, усиливают направленность службы на проблемы пользователей и повышают эффективность взаимоотношений между консультантом и клиентом. Клиент, оплачивая консультационные услуги, ожидает значительного эффекта от вложенных средств и предъявляет законные требования к качеству предоставляемых услуг. С другой стороны, частная консультационная служба полностью зависит от заинтересованности товаропроизводителей в получении услуг и желания платить за них.

Такое положение частных служб обусловливает некоторые особенности финансирования:

- в финансовом отношении частные службы имеют высокую степень независимости и свободы в использовании заработанных ими средств;
- частные службы относительно отдалены от государственных институтов и, как правило, не имеют достаточно широких возможностей по

привлечению других источников финансирования кроме взимания платы за услуги.

Организации, финансирующие консультационную службу для сельских товаропроизводителей, делают это ради достижения собственных целей. Причины для вложения капитала в ИКС различны, поскольку цели этих организаций по отношению к сельскохозяйственным знаниям и системе информации различаются. Каковы же причины необходимости государственной поддержки информационно-консультационной службы?

Особенности финансирования из различных источников

Государственное финансирование

Рассмотрим ситуации, в которых государство должно вкладывать деньги в распространение сельскохозяйственных знаний. Выделяют 4 такие ситуации[1]:

I. Когда общество в целом извлекает относительно большую выгоду от распространения сельскохозяйственных знаний, чем отдельные участники;

II. В случаях такого распространения сельскохозяйственных знаний, которое может осуществляться государством лучше или дешевле, чем кем-то другим;

III. Когда государственные программы сельского развития могут осуществляться более эффективно, если они скомбинированы с деятельностью консультационной службы;

IV. Когда частные предприятия недостаточно обеспечивают необходимые общественные выгоды.

---

[1] Bennett, C.F. (1996) 'Rationale for public funding of agricultural extension programs'. *Journal of Agricultural and Food Information*, Vol. 3, pp. 3-25.

Государство должно финансировать распространение сельскохозяйственных знаний, когда общество извлекает от этого большую выгоду, чем отдельные участники. Распространение знаний по применению удобрений подтверждает это. С помощью анализа почвы можно определить оптимальное количество, например, калийных удобрений для получения урожая на отдельном поле. Почти весь доход от проведения этого анализа получает конкретный фермер, обрабатывающий это поле; чтобы поддержать это, государство должно оплатить эту консультацию. И другая ситуация - когда консультационная служба старается организованно (в группах) учить фермеров применять удобрения в оптимальное время. У сотрудников ИКС нет времени обучать этому каждого фермера индивидуально. Поэтому фермеры могут обсудить эту проблему на собраниях и встречах фермеров и сельскохозяйственных товаропроизводителей, общаясь лично с неформальными лидерами в данной сфере деятельности. При этом высока вероятность того, что другие будут следовать их примеру. Учитывая, что информация по анализу почвы была частным имуществом, путем ее распространения через неформальных лидеров, она становится скорее общественным благом. Простая передача этой информации (без демонстрации достижений лидеров) будет менее эффективной, так как это не даст фермерам возможность продемонстрировать своим соседям, что они могут получить более высокие доходы, внося удобрения в необходимом количестве и в оптимальные сроки. Иной подход, который может применять ИКС - это обучение фермеров непосредственному проведению анализа почвы. Такой вид обучения должен быть хотя бы частично оплачен налогоплательщиками. Можно доказать, что государство должно субсидировать и другие виды обучения, и, что фермер, который узнал, как проводить анализ почвы, может обучить этому своих коллег.

Имеется много исследований, показывающих, что инвестиции в исследования в аграрной сфере и консультационную деятельность обычно

имеют большую отдачу. Высокая рентабельность означает, что эти инвестиции уменьшают затраты на производство продовольствия, что в больших масштабах приводит к снижению потребительских цен и дает фермерам дополнительные возможности выхода на мировой рынок (Beynon, 1998). Государству это к тому же облегчает задачу поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию.

Все зависит от выгодности рыночной ситуации по отношению к потребителям или производителям. Если страна экспортирует кофе, удельный вес которого в мировом производстве равен 0,1%, то высокий уровень производительности фермеров, производящих кофе, не повлияет на рыночные цены, однако может значительно увеличить их доход. Если страна производит и потребляет почти весь рис собственного производства, то повышение урожаев риса будет выгодно потребителям, так как будут снижены цены, а фермерские семьи также являются потребителями. В этом случае потребителям может быть очень выгодно финансировать распространение сельскохозяйственных знаний о производстве риса, выплачивая налоги. Например, изменение производства молока в Индии. Между 1978 и 1993 годами производство молока в этой стране увеличилось на 114%. А реальная розничная цена молока была снижена на 32% главным образом за счет того, что фермеры научились производить, перерабатывать и более эффективно продавать питьевое молоко, принося, таким образом, значительную пользу потребителям (Candler & Kumar, 1998).

Во многих странах государство поддерживало доход своих фермеров и сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограничивая импорт сельскохозяйственных продуктов. Такой способ поддержания доходов все более ограничивается правилами Всемирной Торговой Организации. Повышение конкурентоспособности фермеров путем финансирования исследований в аграрной и консультационной сфере может быть эффективнее и дешевле. Однако при принятии решения необходимо понимать, что нало-

годлательщики должны оплачивать налоги для финансирования исследований и консультаций в сельском хозяйстве, а не просто повышение пошлин на импорт продовольствия.

Какой вид распространения сельскохозяйственных знаний государство может осуществлять лучше и дешевле, чем другие? Одна из причин приватизации государственных консультационных служб – это то, что они часто являются бюрократическими организациями, которые не контролируют свои расходы. Многие обозреватели отмечают, что государственные консультационные службы, особенно в развивающихся странах, выполняют свои задачи неэффективно. Однако это не опровергает того, что некоторые функции ИКС могут лучше выполняться государственной службой, а не частными консультантами.

Бэлл (1998) подчеркивает, что государственная ИКС стремится помочь развитию всего общества, тогда как частная консультационная фирма помогает индивидуальным сельскохозяйственным товаропроизводителям увеличивать их доход. Без увеличения доходов товаропроизводители не согласны платить консультационные взносы, необходимые фирме для обеспечения доходности. А это влияет на выбор консультационных методов и определение целевых аудиторий. Например, очень эффективной для введения улучшенных хозяйственных приемов и инноваций может быть демонстрация. Но частная консультационная служба не будет использовать этот метод, так как это не даст ей возможности получить плату за передачу знаний каждому клиенту в отдельности.

Обычно частная консультационная фирма готова работать лично с каждым из фермеров, но не побуждает их распространять полученные знания, в отличие от государственных ИКС, которые чаще поощряют передачу информации. Фермеры, которые учатся у неформальных лидеров, могут считать, что платить консультанту за его услуги они не обязаны. В

подобной ситуации государственная ИКС может оказаться дешевле и лучше, чем частная консультационная фирма.

Государственные программы сельскохозяйственного развития могут быть более эффективными при их объединении с консультационной службой. Например, многие государства, субсидируя совершенствование инфраструктуры, например, ирригацию, поощряют развитие сельского хозяйства. Эти улучшения открывают возможности производителям увеличить их доход, получая более высокие урожаи. Чем скорее и эффективнее они используют эти возможности, тем выше будет доходность вложений в инфраструктуру. ИКС может обучать фермеров использовать эти возможности быстро и эффективно. Поэтому Индийское правительство в течение нескольких лет финансировало программу распространения сельскохозяйственных знаний, как часть ирригационных проектов. Инвестиции в распространение сельскохозяйственных знаний были намного меньше, чем инвестиции в ирригационные проекты.

Государство должно финансировать сельскохозяйственные службы по распространению опыта, когда общественные блага, которые необходимы обществу, недостаточно обеспечиваются частным сектором. Например, многие консультации по защите растений проводятся компаниями, продающими пестициды. Не стоит рассчитывать, что они будут учить товаропроизводителей снижать дозу действующих веществ их препаратов, применяя интегрированную систему борьбы с вредителями, тогда как в некоторых ситуациях вполне возможно уменьшить использование химических средств. Когда такое изменение будет желательно еще и с точки зрения охраны окружающей среды, то государство может принять решение профинансировать программу распространения информации по интегрированной системе борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур.

Часто целью государственной политики является снижение обнищания населения. Во многих странах велика доля бедных фермеров среди

мелких, и распространение сельскохозяйственных знаний может стать способом увеличения их благосостояния. Поэтому государственная ИКС должна уделять внимание мелким фермерам, но на практике делает это не всегда. Коммерческим компаниям или консультационной фирме это будет выгодно только в том случае, если государство оплатит им работу с такими целевыми группами.

В бедных странах многим фермерам трудно найти деньги, необходимые для оплаты услуг ИКС (например, Rasheed Sulaiman и Gadewar, 1994). Фермер, семья которого потребляет 70% и реализует 30% всей производимой продукции, скорее всего не сможет оплатить помощь консультанта. Из денег, получаемых от реализации, фермер также должен оплатить одежду, школьные потребности, лекарства и другие статьи расходов, необходимые для семьи. Для голландского фермера, занимающегося разведением птицы, семья которого потребляет 0,01 % от производимых яиц, ситуация совершенно иная. Очень часто благотворительные организации и иностранные специалисты настаивают на политических изменениях, которые были бы желательны для их родной страны, но не для развивающейся страны.

Имелись и другие причины для приватизации государственной ИКС в индустриально развитых странах. Во многих из этих стран ценовая политика приводит к перепроизводству сельскохозяйственной продукции, и государству дорого обходится хранение и распределение этих излишков. В этом случае государству нет смысла финансировать сельскохозяйственные консультационные службы, поскольку их цель – увеличить сельскохозяйственное производство и снизить затраты на размещение этих излишков.

Во многих развивающихся странах – обратная ситуация. Там спрос на сельскохозяйственные продукты быстро увеличивается за счет прироста населения и увеличения среднего дохода, который дает возможность питаться более качественной и, следовательно, более дорогой пищей. Часто

сложно наращивать производство продовольствия теми же темпами, что и возрастающий спрос, а также найти иностранную валюту, необходимую для импорта продовольствия. Поэтому главной целью государственной политики является увеличение производства продовольствия (Umali и Schwartz, 1994). В развивающихся странах опасно приватизировать консультационные службы без достижения такого состояния, в котором инвестиции в ИКС соответствуют интересам национальной политики обеспечения продовольственной безопасности.

Финансирование сельскохозяйственной ИКС государством будет эффективным, если сельские товаропроизводители считают, что цели государственной аграрной политики – в их интересах. В Европейских странах так было в послевоенное время, когда увеличение сельскохозяйственного производства было главной целью. Однако это было не более чем исключение; теперь государство стремится предотвратить перепроизводство сельскохозяйственных продуктов и серьезно занимается проблемами охраны окружающей среды, вызванных интенсивным земледелием. Сотрудники ИКС могут добиться изменений в сельскохозяйственном производстве, только если фермеры будут убеждены, что это в их интересах. Стимулируя изменения, которые нравятся товаропроизводителям, консультанты могут вступить в конфликт со своими работодателями, которые стремятся реализовать цели государственной аграрной политики. Это – одна из причин приватизации сельскохозяйственной ИКС в Нидерландах, где государство требовало, чтобы ее сотрудники проводили политику охраны окружающей среды, которая снижала доходы хозяйств (Tacken, 1998).

За последние десять лет бюджетный дефицит вынудил многие государства уменьшить их расходы. Будет ли это достигнуто за счет сокращения бюджета консультационных служб или других статей - зависит частично от политической воли. В большинстве развивающихся стран городские жители имеют больше политических возможностей, чем сельские жи-

тели. Во многих индустриально развитых странах удельный вес рабочей силы в сельском хозяйстве стал менее пяти процентов; в результате чего сельскохозяйственные товаропроизводители лишились политического влияния. Кроме того, предоставлять субсидии товаропроизводителям может быть выгодно политикам ради того, чтобы быть переизбранными, а не для усовершенствования распространения знаний.

В большинстве стран государственную консультационную службу финансирует государство; а в США ее частично финансируют и местные органы власти. Это имеет свои преимущества, поскольку бюджет местной консультационной службы, по крайней мере, частично зависит от удовлетворенности граждан оказываемыми услугами. Если ИКС финансируется исключительно из федерального бюджета, то вряд ли напряженная работа консультантов существенно повлияет на бюджет местной службы.

Финансирование коммерческими компаниями

Коммерческие компании, поставляющие ресурсы сельхозтоваропроизводителям, стремятся получить прибыль от торговли. Они будут вкладывать деньги в распространение сельскохозяйственных знаний, только когда убедятся, что это способствует их торговле. Обычно компания заинтересована в правильном применении своей продукции. Например, пестицид не будет действовать, если он используется не по назначению или внесен не вовремя. Товаропроизводитель, использующий пестициды неправильно, может посоветовать своим коллегам не применять эти средства, а это снизит объемы реализации производящей компании. Именно поэтому компания будет заинтересована обучать клиентов использовать продукцию должным образом.

В долгосрочном периоде коммерческая организация получит прибыль, только если она сможет реагировать на нужды рынка. Поэтому может возникнуть необходимость обучения товаропроизводителей производ-

ству продукции, на которую имеется спрос на рынке. Например, Федерация производителей молока Тамил Наду (индийский кооператив) увидела, что по мере возникновения благоприятных условий рынок молочных продуктов развивался быстрее. Так как произвести дорогие молочные продукты можно только из цельного молока, Федерация производителей молока Тамил Наду обучила фермеров производству цельного молока, за которое Федерация назначала более высокую цену. Эта кампания распространения сельскохозяйственных знаний была очень выгодна и для фермеров, и для Федерации (Ambalavanan, 1999).

В течение длительного времени фермеры производили главным образом продукты массового потребления. В других отраслях экономики были разработаны стандарты качества, с помощью которых производители стремились составить образ того, что их продукт исключителен, имеет лучшие качества, чем у конкурентов, и поэтому его цена выше. Подобная тенденция сейчас наблюдается в производстве продуктов питания, особенно для таких рыночных ниш как производство экологически чистой продукции. Чтобы быть способным гарантировать качество такого продукта, коммерческая компания стремится управлять всей цепочкой от производителя до потребителя, потому что в каждом звене этой цепочки может произойти что-нибудь, что снизит качество продукта. Например, голландская фирма "Campina", построившая в Ступино (Московская область) завод по производству йогуртов, организовала финансирование инвестиционных проектов в хозяйствах сырьевой зоны завода, направленных на увеличение объемов и повышение качества молока. Для этого потребовались консультации специалистов различного профиля (по кормопроизводству, технологиям содержания животных и т.п.), а также помощь в разработке бизнес-планов инвестиционных проектов с целью получения дешевых кредитов на их осуществление.

. При коммерчески ориентированном сельскохозяйственном производстве и банки, и некоторые коммерческие компании заинтересованы в том, чтобы фермерские хозяйства функционировали успешно. Вероятность того, что фермер сможет вернуть ссуду банку, зависит от того, действительно ли ссуда была вложена в выгодное дело без чрезмерно высокого риска. Многие банки поняли, что им выгодно консультировать своих клиентов по инвестиционным решениям и иногда даже по другим аспектам управления хозяйством. Также компании-поставщики могут быть заинтересованы, чтобы фермерское производство было эффективным. В индустриально развитых странах многие фермеры должны будут прекратить сельскохозяйственную деятельность в следующем десятилетии, потому что сельскохозяйственное производство стало невыгодным. Допустим, какая-то частная компания по поставкам средств производства заинтересована, чтобы относительно меньшее количество ее клиентов прекратило сельскохозяйственное производство, по сравнению с ее конкурентами. Такой компании, по-видимому, будет выгодно обучать своих заказчиков способам по увеличению их доходов, например, за счет производства более качественной продукции, для которой существует емкий рынок. Но коммерческие компании дают заказчикам консультации только по ограниченному спектру проблем; так как им невыгодно консультировать их по некоторым из вопросов (Schwartz, 1994).

Финансирование ассоциациями товаропроизводителей

Большие и влиятельные ассоциации сельских товаропроизводителей выполняют две главных роли: 1) они стараются влиять коллективными решениями на правительство и другие принимающие решения институты такими способами, чтобы интересы их членов были приняты во внимание; и 2), они поддерживают своих членов в таких сферах, в которых они обладают специализированными знаниями. Например, фермерская ассоциация

может выполнять роль представителя своих членов в конфликте с государством по поводу правил землепользования или налогообложения.

Государственные решения все больше принимаются на расстоянии от товаропроизводителей, например во Всемирной Торговой Организации. Трудно доказать фермерам или сельскохозяйственным товаропроизводителям, что им выгодно быть членом ассоциации, которая является, в свою очередь, членом организации, представляющей их на высшем уровне. Для поддержания фермерской ассоциации важно убедить фермеров платить за членство. Этого можно достичь, обеспечивая членов индивидуальной помощью, то есть, выполняя вторую роль. Такая помощь может проводиться при распространении сельскохозяйственных знаний, но фермерская ассоциация должна найти нишу в сельскохозяйственных знаниях и информационной системе, в которой она имеет конкурентное преимущество перед другими организациями. В разных странах эти ниши различны.

В Дании, например, фермерские ассоциации долгое время играли важную роль в консультациях по промышленным технологиям (Albrecht, 1954).

Фермерские ассоциации в Нидерландах уделяли много внимания консультированию по передаче хозяйств по наследству. В последние годы, однако, консультационные службы голландских фермерских ассоциаций превратились в конкурирующие консультационные фирмы, такие как приватизированная государственная служба DLV. Ассоциации производителей некоторых видов продукции могут играть полезную роль в предоставлении технического и экономического консультирования своим членам. Консультантам центральной ИКС, например, отдела Министерства сельского хозяйства, не обязательно обладать специальными знаниями для предоставления хорошей консультации в специфической отрасли сельского хозяйства. Это становится понятно на примере ассоциации производителей винограда в Индии.

Фермерские ассоциации могут выполнять полезную функцию, не просто используя консультантов, а одновременно направляя работу исследовательских и консультационных организаций на клиентоориентированную деятельность, управляемую запросами заказчиков (Collion и Rondot, 1998). Однако одной из трудностей может быть то, что фермеры, представляющие ассоциацию, достаточно хорошо образованы и располагают достаточным количеством ресурсов, поэтому не вполне понимают проблемы малообразованных и малообеспеченных фермеров (Likert и Lippitt, 1953).

Финансирование частными консультантами и консалтинговыми фирмами

Консультанты, которые предоставляют информационные услуги фермерам за плату, существовали во многих странах в течение длительного времени. Они составляли конкуренцию бесплатным консультациям, оказываемым государственными ИКС, потому что они посещали своих заказчиков чаще, предоставляя услуги, которые образовательные организации предоставить не могли (например, исследование болезней), и они обладали специальными знаниями в специальных отраслях. Эта последняя особенность стала наиболее важной с углублением специализации сельскохозяйственных товаропроизводителей; в отдельных сферах примерно, таким образом, работали частные ветеринары.

С приватизацией государственных консультационных организаций рынок консультационных услуг быстро разросся. В нескольких странах государственные ИКС были преобразованы в коммерческие консультационные фирмы. Преобразование потребовало изменения отношения и даже образа мышления у штатных сотрудников, однако это смог сделать не каждый. В Нидерландах более 60% консультантов были заменены главным образом потому, что они не могли принести достаточно прибыли их фирме (Duijsings, 1998). Работая, и как сотрудник ИКС, и как консультант, Bell

(1998) сделал интересный анализ различий между информационно-консультационной деятельностью (extension) и консультированием: «extension – это процесс, обещающий успешное развитие и изменение сельскохозяйственного комплекса», тогда как «консультирование - это коммерческая деятельность по предоставлению услуг в рыночных условиях».

Консультационные фирмы занимаются бизнесом в сельском хозяйстве, потому что они видят возможность получить доход от консультаций клиентов по специфическим проблемам. Сельские товаропроизводители более склонны оплачивать такие услуги, по которым у них нет опыта, например, помочь им принять решения относительно инвестиций. При выплатах консультационных взносов крупные товаропроизводители имеют более высокую платежеспособность, чем мелкие. Консультационные фирмы могут также обращаться к сферам, лишь косвенно связанным с сельским хозяйством, особенно, если они видят возможности получения дохода: например, консультационная фирма может давать советы муниципалитету относительно поддержания городских парков. Можно также наладить деятельность консультационной фирмы в других странах: упомянутая консультационная служба голландского правительства DLV теперь работает более чем в 30 странах, помогая сельскохозяйственным товаропроизводителям соперничать с голландскими фермерами.

Многие вышеназванные приватизированные государственные ИКС могут быть рентабельны, если они заключили контракт с государством на информационно-консультационную деятельность по проблемам, которые государство считает важными, например использование агрохимических препаратов. В некоторых странах Центральной Европы государство дает фермерам ваучер (чек), который они могут использовать для частичной оплаты затрат частных ИКС. В Венгрии введение этих ваучеров (чеков) *привело к учреждению множества мелких консультационных фирм, но че-*

ки, принятые от фермеров, оплачивались только фирмам, имеющим сертификат Министерства сельского хозяйства. Чтобы получить такой сертификат, сотрудники этих фирм должны пройти обучающие курсы, проводимые исследователями или сотрудниками университетов, чтобы можно было гарантировать их квалификацию (Kozari, 1999).

В странах, где фермеры должны выплачивать подоходный налог, бухгалтеры, которые помогают заполнять налоговые декларации, выполняют и функции консультантов, поскольку они ведут записи, которые могут использоваться при совершенствовании системы управления фермой. Такие консультационные службы также составляют бизнес-планы, требуемые банком для рассмотрения заявки на получение кредита.

Финансирование негосударственными организациями

Классифицировать негосударственные организации трудно, потому что существует большое количество их разновидностей, они отличаются своими целями и мотивацией. Негосударственной может быть организация, связанная с церковью, которая из религиозных побуждений стремится улучшить благосостояние бедных людей. Это может быть и группа предпринимателей, которые зарабатывают себе на жизнь, раздавая государственные дотации или средства иностранных благотворителей малообеспеченным людям. Негосударственная организация может представлять собой группу личностей, которые по политическим причинам хотят увеличить значение малообеспеченных людей, чтобы получить возможность повлиять на свое будущее.

Министерство развития сельской местности Индии часто привлекает негосударственные организации, считая, что они лучше умеют работать с малообеспеченными людьми более низких каст. Главная цель Индийской политики развития состоит в сокращении бедности и в помощи людям низших каст организовать себя таким образом, чтобы это позволило лучше

влиять на свое собственное будущее. С этой целью Министерство могло бы заключить соглашение с негосударственной организацией о достижении этих изменений, например, ввести новую породу коров с тем условием, что больше чем половина этих коров должны быть в семьях, которые признаны малообеспеченными. Проблема применения этого подхода состоит в том, что наиболее важные изменения являются одновременно наиболее сложными для количественного измерения; например, проще посчитать тех, у кого есть корова, чем тех, кто умеет хорошо с ней обращаться.

Стремление избежать неэффективной работы с государственным бюрократическим аппаратом служит поводом к финансированию информационно-консультационной службы негосударственными организациями, а не государственными службами Министерства. По сравнению с сотрудниками государственных ИКС штат негосударственных организаций к тому же часто лучше обучен формировать группы фермеров. Эти группы могут играть важную роль в сельскохозяйственном развитии. С другой стороны, сотрудники некоторых негосударственных организаций не имеют технической компетентности, необходимой для консультирования фермеров по вопросам повышения производительности. Роль и значение негосударственных организаций в развитии сельского хозяйства подробно проанализировал Farrington (1997).

Самоокупаемость и ценообразование на платные услуги ИКС

Финансирование части затрат за счет поступлений от продаж информационно-консультационных услуг является стратегически важной как для давно существующей, так и для только начинающей свою деятельность службы. Если для действующей службы продажа услуг обеспечивает существенное пополнение бюджета и в значительной степени определяет ее финансовое состояние, то для молодой службы даже первые удачные попытки продажи отдельных видов услуг дают основание для того, чтобы

делать оптимистические прогнозы по поводу перспектив ее эффективной деятельности и жизнестойкости в будущем.

За последние два десятилетия во многих странах мира произошел переход от преимущественно бюджетного к полностью хозрасчетному (или коммерческому) финансированию. Процесс перехода оказался сложным и болезненным не только для товаропроизводителя, но и для самой службы. Продолжительность переходного периода составила в среднем 7-12 лет (до этого службы финансировались из бюджета в течение 50-70 лет), и в некоторых странах он до сих пор не завершен. В результате перевода информационно-консультационных услуг на платную основу бремя затрат было переложено с бюджета государства на плечи товаропроизводителя. В то же время в большинстве из этих стран с целью финансовой поддержки товаропроизводителя были введены дополнительные льготы и дотации. В результате налогоплательщик, пополняющий бюджет, ничего не выиграл и ничего не проиграл.

В чем же смысл введения платы за услуги ИКС, если в финансовом отношении все остается на своих местах, а происходит лишь перераспределение средств с одних статей на другие? Дело в том, что перевод службы на хозрасчет предполагает сокращение непроизводительных затрат, повышение ответственности консультанта за качество предоставляемых услуг и, в конечном итоге, существенное повышение эффективности работы службы. И это действительно подтверждается на практике. Однако при этом не следует забывать, что далеко не за все услуги товаропроизводитель готов платить. Простая логика подсказывает, что платить следует за те услуги, которые дадут возможность получить как можно больший дополнительный доход или избежать дополнительных потерь. Поэтому консультации и другие услуги, связанные с решением, например, социальных, экологических и некоторых других проблем остаются, как правило, вне сферы деятельности служб, работающих на хозрасчетной основе. Для того чтобы

служба была заинтересована помогать клиентам решать эти проблемы, во многих странах правительства дают соответствующий заказ службе и финансируют выполнение этих работ из государственного бюджета.

Кроме того, не все товаропроизводители могут оплатить услуги консультантов в силу своего слабого финансового положения. И в этом случае государство часто оказывает поддержку. Например, в Шотландии реализуется государственная программа поддержки так называемых крофтеров (crofters) – фермеров, ведущих традиционное, низкоэффективное хозяйство в отдаленных и труднодоступных районах (северная часть страны, острова, горные территории). Цель программы – удержать население в этих районах, не допустить безработицы, сохранить национальные традиции, самобытную культуру. Лишь на первый взгляд программа кажется благотворительной акцией государства. Простые расчеты позволяют сделать вывод, что отсутствие такой программы привело бы к существенным (гораздо большим, чем стоимость самой программы) потерям в результате роста безработицы, сокращения туризма и т.п.

Приходная часть бюджета консультационных служб может формироваться за *счет поступлений от реализации различных видов услуг* (*см.* перечень на стр. 10).

Формы оплаты за эти услуги также могут быть различны:

- прямая оплата разовых услуг;
- оплата выполнения договоров на набор конкретных услуг;
- подписка на абонентное обслуживание;
- прямая продажа по счетам программного обеспечения, информации, печатной и другой продукции.

Помимо продажи услуг непосредственно товаропроизводителю возможно выполнение службой заказов правительства, государственных и общественных организаций, частных фирм и спонсоров. При этом важно,

чтобы эти задания не противоречили основным принципам деятельности ИКС.

Самоокупаемость как метод финансирования означает возмещение текущих затрат за счет полученных доходов. Выручка от реализации работ и услуг должна обеспечивать каждому безубыточно работающему предприятию получение доходов, достаточных для покрытия текущих затрат. Но поскольку затраты являются элементом цены, то предприятие должно добиваться, чтобы себестоимость не превышала цены, формируемой на рынке консультационных услуг.

В этой связи предприятия рассчитывают *точку безубыточности*, при которой выручка покрывает произведенные затраты. При этом необходимо разграничивать постоянные и переменные затраты.

Постоянные затраты не находятся в непосредственной зависимости от количества производимых работ, услуг. Они вызваны необходимостью финансирования расходов на содержание основных фондов, оплату коммунальных услуг, рекламу, расходов на содержание управленческого персонала, аренду помещений и оборудования и др.

Переменные затраты изменяются в зависимости от количества работ, услуг. Это затраты на приобретение материалов, оплату труда консультанта и части технического персонала и др. Существует также деление затрат на прямые и косвенные. *Прямые затраты* непосредственно относятся на себестоимость единицы работ и услуг. В каждом конкретном случае можно рассчитать сумму прямых затрат. Это прямые затраты материалов, прямые затраты труда (заработная плата персонала), прямые накладные расходы (например, стоимость электроэнергии, потребляемой конкретным оборудованием, затраты, связанные с обслуживанием оборудования).

Косвенные затраты нельзя напрямую отнести на себестоимость, они относятся к совокупности работ, услуг и включаются в себестоимость про-

порционально выбранному фактору распределения. Это важно при калькуляции себестоимости единицы работ, услуг. Косвенные затраты не зависят непосредственно от объема работ, услуг.

Расчет затрат и точки самоокупаемости

(пример)

	Всего тыс. руб.	**В расчете на ед., руб.**
Выручка (поступления) от реализации работ, услуг	***1290***	***129***
Переменные затраты, всего	855	85,5
В том числе		
Прямые затраты материалов	215	21,5
Прямые затраты труда	180	18
Прямые накладные расходы	460	46
Постоянные затраты, всего	120	12
В том числе		
Управленческие расходы	80	8
Реклама	40	4
Полная себестоимость	***975***	***97,5***
Балансовая прибыль	***315***	***31,5***

Полная себестоимость = Переменные затраты + Постоянные затраты = 855 + 120 = 975 тыс. руб. - для совокупности работ, услуг; 85,5 + 12 = 97,5 руб. - на единицу работ (услуг).

Выручка от реализации, равная 975 тыс. руб., является точкой безубыточности (самоокупаемости), или абсолютным показателем порога рентабельности.

В нашем случае предприятие имеет запас финансовой прочности:

Выручка от реализации - Точка безубыточности = 1290 - 975 = = 315 тыс. руб.

Если в случае необходимости (отсутствие платежеспособного спроса или целенаправленная ценовая политика) предприятие устанавливает цену ниже себестоимости, то есть два варианта: либо оно несет убытки, либо покрывает разницу между ценой и себестоимостью за счет дотаций или субсидий. Такие дотации или субсидии выделяются, как правило, государством. Из государственного бюджета, могут создаваться специальные централизованные фонды поддержки сельских товаропроизводителей. В условиях государственного регулирования экономики можно поддерживать самоокупаемость предприятий через выделение бюджетных ассигнований, установление цен, торговых надбавок и наценок, внутри- и межотраслевое перераспределение денежных средств. Однако возможности поддержки производителей через бюджет ограничены. Поддержка должна оказываться сельхозпроизводителям, предприятиям, производящим социально значимую продукцию или относящимся к естественным монополиям. Косвенным образом сельские товаропроизводители могут поддерживаться через дотирование информационно-консультационных услуг. При этом предполагается целевое и эффективное использование бюджетных средств.

Возмещение расходов за счет получаемых доходов в условиях рыночной экономики возможно лишь в том случае, когда есть достаточный и платежеспособный спрос на услуги, а цены устанавливаются на основе соотношения спроса и предложения.

Для контроля за соблюдением принципа самоокупаемости финансовая служба предприятия составляет сметы затрат, нормирует расходование ресурсов, устанавливает конкретные задания по набору услуг, их объему и качеству, снижению трудоемкости работ и услуг ИКС.

***Самофинансирование** в широком смысле - это финансовая стратегия управления фондами денежных средств предприятий в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства.* Самофинансирование организаций ИКС, как и для любых других предприятий, обеспечивается нормой накопления капитала и доходности.

В некоммерческих службах норма накопления формируется их источников, не связанных с получением с клиентов платы за услуги.

Окупаемость затрат и возможность накопления капитала в значительной мере определяются соотношением выручки и затрат.

Важнейшим финансовым показателем для деятельности ИКС является объем выручки (поступлений от реализации работ, услуг). Выручка должна (как минимум) покрывать все затраты организации. Размер выручки находится в прямой зависимости от цен на информационно-консультационные услуги.

Ценообразование на услуги может быть построено по стоимости 1 часа услуг или по стоимости конкретной услуги.

Финансовый анализ проектов создания и функционирования ИКС

В результате информационно-консультационной деятельности все основные выгоды адресуются непосредственно сельским товаропроизводителям, а в конечном итоге и потребителям сельскохозяйственной продукции, т.е. населению и обществу в целом. В то же время затраты на нее несет сама служба, государство, частично клиенты и т.п. Поскольку эффект рассчитывается как разница между полученными выгодами и понесенными затратами, то в такой ситуации его можно оценить лишь косвенным образом (или как общий народнохозяйственный эффект).

Создание службы требует относительно больших капитальных вложений, которые носят сугубо целевой характер. Сам процесс формирования элементов службы состоит из системы взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение единой конечной цели. Все это позволяет сделать вывод, что создание службы можно рассматривать как инвестиционный проект с долгосрочным государственным финансированием, требующий относительно крупных первоначальных капитальных вложений в периоды инвестиционной фазы и последующей финансовой поддержки,

обеспечивающей покрытие основной части текущих затрат службы в течение жизненного цикла проекта.

Любой инвестиционный проект предполагает не только затраты, но и поступления (выгоды). Поступления проекта будут складываться из выручки от реализации дополнительной продукции, которая будет произведена в результате консультационной деятельности службы от увеличения объемов и повышения качества сельскохозяйственной продукции, роста средних реализационных цен в результате осуществления более эффективной маркетинговой политики и т.д.

Однако не все поступления от данного проекта можно исчислить в денежном выражении. Проект направлен не только на финансовые результаты, но и на решения социальных, институциональных, экологических проблем в аграрном секторе. Поэтому для государства, общества в целом, проект имеет несомненную народнохозяйственную ценность. Это подтверждается опытом развития информационно-консультационной службы во многих странах мира.

Денежные потоки в виде значений приростов чистых поступлений от проекта условно можно представить в графической форме следующим образом (рис. 2).

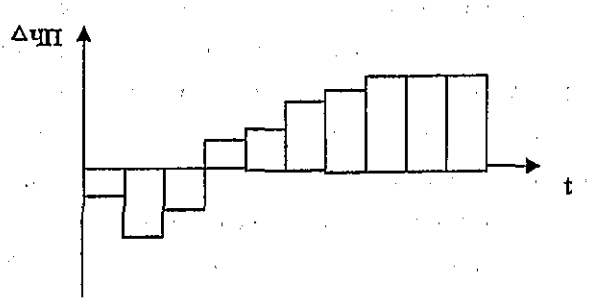


Рис. 2. Приросты чистых поступлений от проекта

Отрицательные денежные потоки в первые годы реализации проекта отражают сумму величин капитальных и текущих затрат (со знаком «-») и

возможных приростов поступлений (со знаком «+»). Как видим, инвестиционная фаза требует дополнительных финансовых вложений. В дальнейшем по мере роста количества и повышения качества консультационных услуг и при прекращении первоначальных инвестиций денежные потоки становятся положительными и постепенно возрастают до определенной величины, планируемой на последние периоды (годы) жизненного цикла проекта.

Сумма разностей положительных и отрицательных значений денежных потоков покажет эффект от реализации проекта.[1]

Оценка эффективности работы службы должна проводится с точки зрения соответствия ее цели и задачам[2], то есть должны рассматриваться оценочные показатели и характеристики влияния информационного обеспечения и консультационного обслуживания на изменение конкурентоспособности клиентов.

Оценка эффективности рассматривается как элемент принятия управленческих решений при разработке тактики и стратегии функционирования и развития ИКС. Она также предоставляет информацию для руководства по определению реалистичного формирования бюджета информационно-консультационной службы.

Для оценки целесообразности и эффективности проектов создания информационно-консультационных служб используется методика проектного анализа (Project Analysis). Однако при ее применении требуется учет специфики проектов создания ИКС. Главное отличие таких проектов от обычных инвестиционных проектов заключается в особенностях определения значений денежных потоков. В первую очередь это связано с вычислением выгод (или поступлений) от проекта. Дело в том, что трудность представляет не только определение величины выгод, получаемых в сель-

[1] Сумма дисконтированных значений приростов чистых поступлений отражает величину NPV проекта.

[2] Основы организации и функционирования информационно-консультационной службы в АПК./Учеб. пособие/Под ред. В.М. Кошелева. – М., 1999.

скохозяйственном производстве в результате информационно-консультационной деятельности службы, и не только расчет побочного эффекта в социальной, экологической и др. сферах. Не менее важно правильно вычленить ту часть этих выгод, которую справедливо можно отнести на эффект, получаемый непосредственно от проекта.

Финансирование социально-значимых проектов (или целевых программ) может осуществляться государственными или негосударственными структурами (объединениями, фондами и т.п.).

Примером таких проектов может служить проект ARIS (Поддержка осуществления сельскохозяйственной реформы – английская аббревиатура), одним из компонентов которого является проект создания в России информационно-консультационной службы для сельских товаропроизводителей.

Финансирование проекта осуществляется на основе двустороннего соглашения между Правительством Российской Федерации и Всемирным Банком на совместной основе. 70% затрат на проект финансируется Всемирным Банком под 7% годовых с выплатой основной суммы долга в течение 12 лет (до 2011 года), а остальные 30% - государственным бюджетом.

В реализации проекта принимают участие 29 регионов России, администрации которых подписали соглашение о субзаймах. Та часть затрат по проекту в целом, которая приходится на регионы, делится в аналогичной пропорции на субзайм под гарантию региона (70%) и региональный бюджет (30%). Другая же часть затрат финансируется из федерального бюджета.

Проекты создания и развития информационно-консультационных служб могут иметь не только общенациональное, но и региональное и местное значение. Возможна реализация подобных проектов на уровне одной отдельно взятой области и даже района.

Библиография

1. A.W. van den Ban, Different ways of financing agricultural extension, "Agricultural Research & Extension Network", Network paper No. 106, ISBN 085003 488 4. 14-th European Seminar on Extension Education, Cracow, Poland, 1999

2. V. Koshelev, Building new agricultural enterprises in Russia: the role of extension service. Beyond Transition: Ten Years after the Fall of the Berlin Wall. UNDP/RBEC Policy Workshop, 11-15 October 1999, The Hague, The Netherlands

3. Кошелев В.М., Коноплева Т.П., Оценка эффективности создания демонстрационных полей в районной ИКС./Учеб.-метод. пособие по курсу «Финансирование информационно-консультационной службы в АПК». – М., 2000

4. Основы организации и функционирования информационно-консультационной службы в АПК./Учеб. пособие/Под ред. В.М. Кошелева. – М., 1999

5. Филатов А.И. Финансирование информационно-консультационной службы. Информационный бюллетень. М.: Информагротех, Вып. 5-6, 1998.