

УДК 633.853.52:339.13:313

## **РЫНОК СОИ И СОЕВЫХ ПРОДУКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**П.Ф. Черепанов, И.Г. Шелевой, Л.В. Андреева, ВНИИ сои**

За 14 лет аграрных реформ экономика сельского хозяйства оказалась в глубочайшем кризисе. Потеряна продовольственная независимость страны и области.

Амурская область, которая не так давно считалась житницей Дальнего Востока, сама ощущает острую нехватку в основных продуктах питания. Производство зерна в 2003 г., по сравнению с 1986-1990 гг., сократилось в 3,8 раза, сои – 2,7, мяса – 3,1, молока – в 2,3 раза.

Материальное положение горожан и, в большей части, сельского населения остается тяжелым. Потребление мяса на душу населения в 2003 году, относительно 1990 года, уменьшилось в 1,8 раза, молока – 2,5, яйца – 1,4, сахара в 1,8 раза. Картофеля стали потреблять в 1,4 раза больше.

Со стартом рыночных реформ начался виток роста цен на энергоносители, транспортные перевозки, спровоцировавший повышение издержек в промышленности и сельском хозяйстве и повлекший за собой снижение рентабельности предприятий и ухудшение их и без того слабого финансового положения. Для сельскохозяйственных предприятий производство продуктов (кроме сои) стало убыточным, т.к. действующие цены оказались намного ниже себестоимости их производства.

Соеводство – одна из важнейших отраслей сельскохозяйственного производства области. Амурская область была и остается основным производителем сои на Дальнем Востоке и в стране. Так, в 2003 году удельный вес области в валовом производстве сои Дальневосточного региона составил – 61%, России – 40%.

В сельском хозяйстве Амурской области до 1992 года действовали государственные закупочные цены, по которым реализовывалось более 80% товарной сои. Государственные закупочные цены дифференцировались по зонам и группам хозяйств, что в значительной степени способствовало рентабельной работе 90-97% сельскохозяйственных предприятий, производящих сою.

С января 1992 года цены на всю сельскохозяйственную продукцию, в том числе сою, были полностью либерализованы. Произошли серьезные изменения в структуре каналов реализации сои, связанные с приватизацией заготовительных и перерабатывающих предприятий. Дотации и надбавки на сою из федерального бюджета не выплачивались. Предприятия перерабатывающей промышленности, пользуясь монопольным положением, снижали цены на сою. Нарушалась и система взаиморасчетов. Отсюда нужно признать, что у нас существует специфическая форма рынка, которая характеризуется сложными отношениями между монопольным перерабатывающим и обслуживающим сектором, производителями сырья и потребителями. Это и породило коррупцию и теневую экономику. Причиной этому явилось то, что рыночные отношения еще не сформировались, а старые административно-командные методы уже «не работают». Тем не менее, за последние годы стали разнообразнее формы сбыта (табл. 1) и оплаты за сою: на контрактной и договорной основе, по бартеру, за наличный расчет и др.

Как видно из таблицы 1, больше половины сои сбывается заготовительным организациям (42-52%), возрастает доля реализации на рынке (11-37%) и снижается, но остается высокой доля бартерных сделок (14-27%).

Таблица 1. – Объем реализации структура каналов сбыта сои

	Годы						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Объем реализации, тыс. тонн							
Реализовано всего	104,8	93,4	94,2	110,5	121,5	160,4	106,5
В том числе: Заготовительным организациям	55,1	48,5	49,8	59,2	69,2	89,5	44,7
На рынке, через собственные магазины, ларьки, палатки	11,2	13,0	14,0	17,7	19,6	42,2	39,7
Населению через систему общепита хозяйств, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда	9,7	6,8	6,2	7,4	7,8	6,6	4,4
По бартерным сделкам, обменным операциям	28,8	25,2	24,1	26,1	24,7	22,2	17,7
Структура реализации, %							
Продано всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе: заготовительным организациям	53	52	52	54	57	56	42
На рынке, через собственные магазины, ларьки, палатки	11	14	15	16	16	26	37,0
Населению через систему общепита хозяйств, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда	9	7	7	7	7	4	4,0
По бартерным сделкам, обменным операциям	27	27	26	23	20	14	17,0

Реализация сои за пределы Амурской области (по данным агропромдепартамента Администрации Амурской области) представлена в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, почти половина реализуемой сои уходит в другие регионы России (главным образом Иркутский и Уссурийский МЖК). Доля собственной переработки в 1990-2003гг. оставалась низкой – 10-22 тыс. тонн.

На сегодняшний день производство сои в сельскохозяйственных предприятиях области имеет преимущественно товарный характер. Весь валовой сбор, за исключением зерна на

Таблица 2. – Объемы реализации сои в Амурской области и за ее пределами, в 1990-2003гг., тыс. тонн

Годы	Всего реализовано	Из них				
		Иркутский МЖК	Уссурийский МЖК	Переработка в Амурской области	Другие регионы страны	Экспорт (КНДР, КНР)
2000	179,9	103,9	15,9	6,5	15,5	38,18*
2001	161,6	106,8	17,8	11,0	18,0	8,0
2002	232,2	127,0	5,6	11,2	8,4	-
2003	191,3	62,6	12,9	22,2	-	-
2004	169,4	46,4	6,2			

Примечание - \* - переходящий остаток 1999 г.

Семенные цели и половинок на корм скоту, реализуется как товарная продукция. Для большинства сельскохозяйственных предприятий соя является единственным источником дохода. По итогам 2002 г. сельхозпредприятия от сои получили 259,7 млн. рублей прибыли, рентабельность составила 62,8%. В 2003 году, соответственно, 131,5 млн. рублей и 38,6%. В тоже время, слабая перерабатывающая база, отсутствие специальных сельскохозяйственных машин, удобрений не способствуют повышению эффективности соеводства Амурской области.

С 1995 года нашлись предприимчивые люди и стали организовывать закуп и вывоз сои из области в КНР по ценам в три раза ниже мировых. В течение трех лет соя уходила в Китай, пока администрацией Амурской области не были приняты меры по предотвращению вывоза ее за рубеж. В 1998 году были повышены закупочные цены на сою, стали появляться и наращивать свое производство новые перерабатывающие предприятия, «августовский кризис» также способствовал повышению спроса на данную культуру.

В условиях рынка особую роль играет прибыль, она является важнейшим рычагом управления стабильности производства и реализации товара. Развитие рыночных отношений в нашей стране должно было создать условия для конкуренции. Однако, на сегодня в системе АПК наблюдаются монопольные тенден-

ции. А потому розничные цены выше закупочных и выше реальной стоимости товара в несколько раз. Устойчивость АПК - это постоянно реализуемый процесс, а не проведение единовременных «пожарных» мер по спасению его от полного развала.

Анализ цен на сою по области показал, что до 2003 г. средняя цена реализации сои заготовительным организациям, ведущим заготовку сои для федеральных и региональных нужд, по всем анализируемым годам была выше, чем по другим каналам реализации, однако затем данная тенденция изменилась (табл. 3).

Таблица 3 – Цена реализации сои по каналам сбыта сельхозпредприятиями

Каналы реализации							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Продано всего	1162	1396	2863	3380	4373	4505	5756
В т.ч. заготовительным организациям	1213	1557	2949	3579	4523	4534	5901
Перерабатывающим предприятиям на рынке, через собственные магазины, ларьки	1144	1286	2850	3069	4503	4795	5947
Населению через систему общепита хозяйств, включая продажу и выдачу в счет оплаты труда	1036	932	2215	2720	3727	2523	3901
По бартерным сделкам (обменным операциям)	1112	1270	2861	3326	4054	4423	5421

Многие хозяйства оставляют произведенную сою у себя на определенный срок с целью продажи ее позднее по более высоким ценам. Делают это те хозяйства, которые располагают хранилищами. Хранить товарную сою на хлебоприемных пунктах (их в области 11) или элеваторах (их 4) очень дорого, т.к. тарифы на услуги завышены. По ХПП и элеваторам тарифы разнятся. Каждый из них имеет различную емкость, фондооснащенность, на-

полняемость, и, даже по этим объективным причинам, себестоимость услуг на них далеко неодинакова.

Для выявления зависимости рентабельности сои от цены и объемов ее реализации по разным каналам сбыта в разрезе районов области за 2002 год нами сделан расчет коэффициентов множественной корреляции (табл. 4).

Таблица 4 – Исходные для расчета коэффициентов множественной корреляции

Районы	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>
Амурская область	62,8	4534	4795	2523	4423	89462,0	42167,6	6589,7	22211,4
Архаринский	54,7	4921	2044	5231	9640	1314,1	1776,8	495,7	904,5
Белогорский	16,9	3730	4735	4023	5204	1763,3	114,3	192,1	302,4
Благовещенский	66,8	5046	4495	2123	5070	3597,2	1687,9	115,4	1042,0
Бурейский	53,8	4922	5278	3578	4022	1194,5	997,5	189,9	188,3
Завитинский	6,3	5020	4207	4081	4247	324,2	135,1	99,4	983,3
Ивановский	64,9	4336	5541	3898	4152	10018,7	5269,2	545,8	4236,8
Константиновский	41,9	4689	4437	2966	3606	8354,7	11092,5	212,6	4709,2
Михайловский	74,5	4261	5074	3630	4506	1157,5	4072,8	80,1	2034,4
Октябрьский	19,6	4388	4402	2514	4189	5860,9	3326,5	53,9	726,6
Свободненский	25,7	4610	4862	3735	5022	1074,6	487,5	711,4	100,9
Серьшевский	30,8	4961	4637	3751	4688	1498,1	764,5	285,1	583,8
Тамбовский	84,4	4524	5223	1203	4184	53002,2	12318,4	3288,3	5032,9

В расчетах использованы следующие переменные:

Y – рентабельность реализации сои, %

X<sub>1</sub> - цена реализации сои предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд, руб./т.;

X<sub>2</sub> – цена реализации сои перерабатывающим предприятиям, организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины, руб./т.;

$X_3$  – цена реализации сои населению через систему общественного питания хозяйства (включая продажу и выдачу в счет оплаты труда), руб./т.;

$X_4$  – цена реализации сои по бартерным сделкам, руб./т.;

$X_5$  – объем реализации сои предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд, т.;

$X_6$  – объем реализации сои перерабатывающим предприятиям, организациям оптовой торговли, на рынке, через собственные магазины, т.;

$X_7$  – объем реализации сои населению через систему общественного питания хозяйства (включая продажу и выдачу в счет оплаты труда), т.;

$X_8$  – объем реализации сои по бартерным сделкам, т.

По результатам вычислений, выполненных с использованием программы Ms Excel 97, получим уравнение:

$$Y_x = -606,7 + 0,0375X_1 + 0,0624X_2 + 0,0007X_3 + 0,0380X_4 + 0,0036X_5 - 0,0627X_6 - 0,0068X_7 + 0,0065X_8 \quad (1)$$

Коэффициент детерминированности ( $r^2$ ) = 0,9054

Результаты расчета показывают, что изменение цены и объемов реализации сои на единицу при сбыте государственным закупочным компаниям вызывает рост рентабельности, соответственно, на 0,0375 и 0,0036%, а при сбыте перерабатывающим предприятиям, организациям оптовой торговли, через собственные магазины, рентабельность возрастает, соответственно, на 0,062 и 0,0065. При этом коэффициент детерминированности, равный 0,905, свидетельствует о тесной связи между анализируемыми показателями.

Таким образом, по расчетным показателям, более выгодным каналом сбыта сои в 2003 году являлись перерабатывающие, оптово - торговые предприятия и организации, но, несмотря на это,

наибольшие объемы реализации сои приходится на поставки для государственных нужд.

Это связано, в основном, с необходимостью расчета за поставленные хозяйствам материально-технические ресурсы и семена, а также с плохо поставленной маркетинговой работой сельхозпроизводителей, отсутствием собственной сбытовой политики и ценовой стратегии в условиях разрозненной деятельности сельхозпредприятий.

Емкость областного рынка сои, т.е. объем сои, представленный к реализации и зависящий от процессов ее ввоза-вывоза и нереализованных запасов, за 2001-2002 годы возросла с 13,9 до 69,4 тыс. т. Данное увеличение объясняется как ростом ее производства в 1,3 раза, так и сокращением на 6% ее вывоза за пределы области. Рынок вывоза сои во много раз больше внутреннего рынка, потому, как в области недостаточно развита перерабатывающая база.

Наличие перерабатывающих предприятий в области показано в таблице 5. Перерабатывающими предприятиями Амурской области, главным образом, производится соевое масло, соевая мука, кормовой шрот и в незначительных объемах другие пищевые и продукты.

В настоящее время соевый белок в концентрированном виде или в смеси с другими компонентами входит в состав более 1000 пищевых продуктов. Учеными выявляются все новые целебные, диетические и оздоравливающие свойства соевых продуктов. Таким образом, с помощью сои и соевых продуктов можно улучшить ситуацию с растительным белком.

Таблица 5 – Производство и реализация соевой продукции, произведенной предприятиями Амурской области

№ п/п	Наименование предприятия	Наименование производимой соевой продукции	Годовая мощность, тонн	Произведено соевой продукции по годам, тонн			
				2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	ЗАО «Флибустьеры» г. Благовещенск	мука соевая полуобезжиренная, мука соевая необезжиренная, крупка соевая, масло соевое гидратированное, жмых соевый, тостированная соя	20000,0	4169,0	3756,0	1117,3	-
2.	ООО «Амурагроцентр» г. Благовещенск	масло соевое, жмых соевый шрот	22000,0	4111,0	9374,0	9856,0	2177,0 5607,0 9134,0
3.	ОАО «Завод сухого молока» с. Поярково	основа соевая пищевая сухая, молочно-соевый концентрат	35,0	14,0	-	-	-
4.	ОАО «Молочный комбинат» г. Благовещенск,	напитки соевые, творог соевый, сыр тофу, майонез соевый, сметана соевая	67,0	16,0	4,0	-	-
5.	ООО «Технология» г. Благовещенск	мука соевая необезжиренная, крупка	3600,0	1800,0	1320,0	1320,0	1500,0
6.	ЗАО «Орбита Агро» г. Благовещенск,	мясорастительные консервы, масло соевое, жмых соевый	600,0	450,0	671,5	459,5	-
7.	ООО «Амурская промысловая компания» г. Благовещенск	консервы мясорастительные и растительные, губ	5,0	3,0	26,0	9,0	5,0

## Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
8.	ОАО «Благовещенский консервный завод» г. Благовещенск	консервы мясорастительные и растительные	260,0	30,0	12,0	5,0	-
9.	МИС «Амурская» с. Зеленый бор Михайловский район	мука соевая дезодорированная	260,0	43,0	-	-	-
10.	ОПХ ВНИИ сои с. Садовое Тамбовский район	масло соевое, жмых шрот молоко	100,0	-	48,0	70,5	14,3 189,0 83,0 926,0
11.	ЧП Мастюгин г. Благовещенск	продукты соевые экструдированные	-	-	-	-	10
12	Всего:		-	10636,0	15211,5	12837,3	20640,3 5 тубк

Сегодня сложился достаточно стабильный спрос на сою со стороны крупных перерабатывающих предприятий (Иркутский, Хабаровский, Уссурийский МЖК, молокозаводы и несколько десятков малых и средних фирм), занимающихся переработкой сои и выпуском белково-витаминных добавок, растительного белка, соевого молока, детского питания, соков, молочных продуктов с использованием сои.

Предприятиями Амурской области, производящими соевую продукцию, реализовано в тоннах:

	В области	За пределами области
2001 год	7445,0	3191
2002 год	9127,0	6084,5
2003 год	7702,0	5135,3
2004 год	14384,0/4 тыс. банок	6256,3/4 тыс. банок

Одним из реальных шагов по развитию регионального рынка сои станет реализация мероприятий, запланированных в целевой программе «Производство и переработка сои на Российском Дальнем Востоке на 2004-2015 гг.». Программой предусматри-

вается к 2010 году довести посевные площади под сою на Дальнем Востоке до 549 тыс. га, валовой сбор до 699,5 тыс. т, а к 2015 году, соответственно, до 640 тыс. га и 848,8 тыс. т.

Для полноценного функционирования рынка сои в регионе необходим следующий комплекс мер:

- формирование эффективной рыночной инфраструктуры (маркетинговых, агросервисных, кредитно-инвестиционных, информационно-консультационных организаций, оптовых продовольственных рынков);

- оптимизация механизма взаимоотношений между соепроизводителями, перерабатывающими и обслуживающими предприятиями путем развития межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции;

- совершенствование системы государственного регулирования (ценового, финансово-кредитного, налогового, внешнеэкономического и др.), направленного на развитие сельскохозяйственного производства и обеспечение продовольственной безопасности в регионе.

Выбор канала сбыта определяет деятельность сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятия на годы вперед, поэтому первоочередным вопросом является разработка стратегии сбыта соевого сырья и продуктов его переработки, позволяющей избежать необоснованных высокочатратных и малоэффективных маркетинговых решений.

Подводя итоги, следует сказать, что становление рыночных отношений требует пересмотра подходов к сбыту сельскохозяйственной продукции хозяйствами, необходима адекватность маркетинговых решений рыночной ситуации, а, соответственно, и производственно-технологическая гибкость в функционировании предприятий.