Т.К.Амиров – ст. преп. БатГУ
T.K.Amirov – senior teacher BatSU

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ И ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ НА ПРИМЕРЕ БАТКЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Различают четыре основных типа рынков или рыночных структур: чистая (совершенная) конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.
Чистая конкуренция возникает при определенных условиях.

Ключевые слова: конкуренция, сельское хозяйство, предпринимательство, рынок, товары.

SOME FEATURES OF THE INTER-SECTORAL AND INTRA-INDUSTRY COMPETITION AND ITS FORMATION IN AGRICULTURAL PRODUCTION ON THE EXAMPLE OF BATKEN OBLAST

There are four main types of markets and market structures: pure (perfect) competition, monopoly, monopolistic competition and oligopoly. Pure competition occurs under certain conditions.

Keywords: competition, agriculture, business, market products.

Конкуренция является основой для свободного предпринимательства, в результате которой появляется широкий выбор товаров и услуг. На работу предприятий и хозяйств влияет характер, тип рынка. Тип рынка зависит от вида продукции, количества хозяйствующих субъектов, производящих товары и реализующих их на рынке, наличия или отсутствия ограничений на вход на рынок, доступности информации о ценах, качестве товаров, нововведениях.

Различают четыре основных типа рынков или рыночных структур: чистая (совершенная) конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

Чистая конкуренция возникает при определенных условиях. Ее классификационными признаками являются:

- существование множества хозяйствующих субъектов, предлагающих на рынке однородную продукцию;
- доля каждого субъекта в общем обьеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое повышение или понижение цены одним субъектом не отразится на цене рыночного равновесия;
- вступление новых хозяйствующих субъектов на рынок не встречает каких-либо препятствий или ограничений;
- отсутствуют ограничения и на доступ субъектов рынка к информации о состоянии рынка, о ценах на товары и ресурсы, о затратах, качестве товаров.

В научной литературе такую конкуренцию называют, совершенной. Совершенная конкуренция трактуется как ситуацию, когда на рынке действует настолько большое количество фирм, предлагающих один и тот же вид товара, что никто из них не в состоянии существенно повлиять на рыночную цену.

Последствия совершенной конкуренции можно описать следующим образом: достаточное количество предприятий - продавцов на рынке данного товара обуславливает снижение уровня цен на этот товар; снижение цен влечет за собой повышение спроса, а последнее - увеличение обьема производства. Однако совершенная конкуренция в какой-либо отрасли может иметь и отрицательные последствия, такие, как снижение прибыльности, диктат со стороны продавцов и покупателей смежных отраслей, снижение инвестиций в отрасль. Подтверждением этому служит ситуация, сложившаяся на сегодняшний день в агропромышленном комплексе в нашей Республике.

Несовершенные конкуренты в лице обслуживающих предприятий устанавливают здесь сверхвысокие цены на продукты и услуги, используемые в сельском хозяйстве: электроэнергию, сельхозмашины и оборудование, запасные части, инструменты, строительные материалы, удобрения, горюче-смазочные материалы и получают монопольную прибыль. Монополизм заготовительных и перерабатывающих предприятий обуславливает низкие цены на сельхозпродукты, относительно высокие за траты, что приводит к низкой прибыльности сельских товаропроизводителей.

При совершенной конкуренции рыночная цена для хозяйствующего субъекта задана извне и он не может ее контролировать, он увеличивает обьем выпуска продукции до тех пор, пока предельные издержки ниже цены.

В агропромышленном комплексе (АПК) в республике и за его пределами, где наблюдаются большие различия внутри каждой отрасли и между ними, а также различными регионами, на наш взгляд, следует выделить 4 вида конкуренции: внутриотраслевую, межотраслевую, межрегиональную и международную.

Внутриотраслевая конкуренция характеризуется наличием на рынке различных хозяйствующих субъектов, реализующих определенный вид продукции. Поскольку сельскохозяйственные товаропроизводители выходят на рынок не с конечным продуктом, то на стадиях его хранения, переработки и реализации возникают новые конкуренты в лице заготовительных и перерабатывающих предприятий. Поэтому конкуренцию между товаропроизводителями, заготовительными и предприятиями мы также относим к внутриотраслевой конкуренции..

Межотраслевая конкуренция обусловлена многоотраслевым характером сельскохозяйственного производства и характеризуется наличием на рынке хозяйствующие субъектом предлагающих различные виды продукции, которые конкурируют между собой за покупателя и за свою долю в совокупной прибыли. Вследствие этого изменяются обьемы их производства, совершенствуются структура и межотраслевые связи, происходит межотраслевая миграция капиталов.

Ниже автор рассматривает некоторые особенности внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции на примере растениеводческой отрасли Баткенской области.

Современное состояние сельскохозяйственной продукции характеризуется увеличением рыночных каналов сбыта. Развитие рыночных отношений на селе идет по пути постепенной переориентации сельских товаропроизводителей с реализации продукции заготовительным организациям на альтернативные каналы сбыта- продажу на рынках, через собственную торговую сеть и предприятиям общественного питания, по бартеру и т.д. при этом заметно теряют роль монополистов предприятии и организации, закупающие сельскохозяйственную продукцию.

Проведение обследования в хозяйствах Баткенской области показали, что растениеводческие отрасли быстрее приспосабливаются к рыночным изменениям. Так, в растениеводческом сегменте рынка сельскохозяйственной продукции большей степени развиты и диверсифицированные каналы сбыта.

Например, в 2008 году хозяйства разных форм деятельности при реализации продукции растениеводства использовали 22 канала, тогда как при сбыте мяса и молока -13. Степень диверсификации каналов сбыта сильно варьирует не только в отраслевом плане, но и по группам хозяйств. Крестьянские (фермерские) хозяйства гораздо меньше используют каналов сбыта, чем коллективные и кооперативные хозяйства. Очевидно, что для крупных сельхозпредприятий сохранение большего числа каналов реализации остается неизменной тенденцией, обусловленной как значительными объектами производства продукции, так и ее широким ассортиментом.

В условиях переходного периода к рыночным отношениям сельские товаропроизводители испытывают немалые трудности при реализации, про изведенной ими продукции из-за отсутствия собственных торговых учреждений, хранилищ, транспортных средств на их перевозки. Отсюда - вынужденное обращение к услугам посредников и фактическая неравноправность от ношений с ними.

Естественно, что расширение сбыта и поиск новых рынков требуют больших затрат, которые как правило не под силу малым предприятиям. По этому они вынуждены выходить на внешний рынок через посредников. Во избежание посредников необходимо решать условия как в Японии, Италии и других развитых странах мира создать универсальные торговые сети, для реализации сельскохозяйственных продукций регионов республики.

В настоящее время малые предприятия области, к ним также относятся крестьянские (фермерские) хозяйства, кооперативы, коллективные и другие формы хозяйствования при реализации, произведенной своей продукции, выходят из положения продажей на рынке, через собственные магазины, марки, систему общественного питания, выдачи натуральной оплаты в счет оплаты труда и т.д.

Частично сельскохозяйственная продукция реализуется по бартеру, но доля такой реализации незначительна.

Если в 1997 году в области для реализации сельхозпродукции имелось 528 объектов сбыта, в том числе 341 предприятий розничной торговли, 152-предприятий общественного питания и 35 вещевые, смешанные и продовольственные рынки, то в 2008 году соответственно стало 797 объектов сбыта, в том числе 539, предприятий розничной торговли, 224 предприятий общественного питания и 34 объектов торговли.

Баткенская область славится производством конкурентоспособных плодов и винограда, которое к сожалению в настоящее время по неизвестным причинам нет производства. Необходимо срочное восстановление виноградных плантаций с высококачественными конкурентоспособными сортами вина на международном уровне. Особенно Баткенские сушеные абрикосы и виноградыи имеют большой спрос на рынке не только в Кыргызстане, но и в Узбекистане, Казахстане и России. Однако, урожайность абрикосов не стабильная по годам, т.е. хороший урожай, бывает один раз через 2-3 года, но все таки, из семи имеющихся вполне взрослых 4-5 насаждений абрикосового дерева, при реализации продукции получает доход в сумме 50-60 тыс. сом.. При затратах 20-35 тыс. сом, т.е., рентабельность производства, составляет в пределах 80-90%. Главная причина низкого неустойчивого производства плодов и винограда в Баткенской области, является отсутствие экономического механизма, адекватного современным рыночным отношениям и стимулирующего рост эффективности производства. Действующий механизм не является целостной системой, поскольку он не в состоянии использовать такие экономические рычаги, как цены, кредит, налоги.

Возможности экономического развития и производства конкурентоспособной продукции в области фруктов и винограда ограничены снижением платежеспособного спроса и не подкреплены государственной поддержкой.

Отсутствие государственной поддержки в развитии производства плодов и винограда при неблагоприятных условиях рыночных факторов, а также резкое влияние природно-климатических условий ставит предприятия и индивидуальных предпринимателей плодово-виноградного подкомплекса в особо сложное экономическое положение.

При определении мер государственной поддержки и разработке экономического механизма плодовиноградного комплекса области необходимо учитывать его специфику. Эта специфика состоит в резко выраженной сезонности производства и сильной зависимости от природно-климатических условий года. Желательно было бы при оказании государственной поддержки в форме минимальных гарантированных цен, или в форме дотаций в расчете на единицу продукции.

Основными конкретными мерами, которые необходимо применять со стороны государства для наращивания производства и регулирования рыночных отношений в плодово-виноградном подкомплексе, является:

• налаживание целевого бюджетного финансирования выращивания высоко качественного посадочного материала в размере не менее 50% затрат в расчете на 1 га:

• развитие льготного кредитования под закладку садов и виноградников с постепенным погашением полученных кредитов с момента начала плодоношения садов и виноградников;

• льготные условия налогообложения при производстве и реализации продукции;

• льготные условия налогообложения на прибыль, полученную предприятиями, осуществляющими лизинговые операции в данной отрасли;

• создание государственного фонда поддержки страхования хозяйств, производящих фруктов и винограда и т.д.