

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.И. Губарь, М.А. Кальней

В последние годы завершена работа по государственной кадастровой оценке земель, в основу которой положен метод капитализации расчетного рентного дохода.

Поскольку кадастровая стоимость земельных участков используется для установления размеров нормативной цены земли, земельного налога и арендной платы, возникают вопросы, находит ли место земельная рента в современном сельскохозяйственном производстве и насколько правомерно налогообложение сельхозтоваропроизводителей на основе ее расчетной величины. Попробуем разобраться в этом на материалах Алтайского края – одного из крупнейших аграрных регионов Российской Федерации.

По своему определению земельная рента – это реализуемое в продажной цене товара превышение общественной стоимости продукции земледелия над более низкой ее индивидуальной стоимостью в лучших условиях производства и сбыта, а значит, рента – это налог, который платит общество земле-владельцу вследствие ограниченности земли

как природного фактора, и она должна быть своеобразным излишком над обычной средней прибылью [1].

В условиях, когда рентабельность сельскохозяйственного производства ниже оптимальной (30%), требующейся для нормального ведения хозяйства на расширенной основе, можно говорить лишь о том, что предприятия отрасли не только не присваивают ренту, но и не получают даже средней нормы прибыли.

В Алтайском крае рентабельность производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий составляла 9,5% в 2001 г., 13,9% – 2004 г., а в 2002–2003 гг. получен убыток и окупаемость затрат составила 92,4 и 96,6% соответственно. Удельный вес прибыльных хозяйств в общем их числе в 2004 г. составил 69,1% и увеличился по сравнению с 2003 г. на 21,6%, с 2002 г. – на 29,4%, с 2001 г. – на 21,6%. В то же время сумма убытка в расчете на одно убыточное хозяйство ежегодно растет, в 2004 г. по сравнению с 2001 г. этот рост составил 17,7% (табл. 1).

Таблица 1

Финансовые результаты всей сельскохозяйственной деятельности предприятий

Показатели	Год			
	2001	2002	2003	2004
Удельный вес прибыльных хозяйств (%)	55,7	39,7	47,5	69,1
Сумма прибыли на одно хозяйство (тыс. руб.)	3452	2579	2611	4498
Удельный вес убыточных хозяйств (%)	44,3	60,3	52,2	40,9
Сумма убытка на одно хозяйство (тыс. руб.)	2019	2319	2441	2376
Чистая прибыль, убыток (+, –) (млн. руб.)	824,2	–738,1	–370,5	1611
Рентабельность (%):				
от продаж	14,5	–0,6	3,4	5,8
от обычной деятельности	9,2	–7,2	–2,0	13,4
чистый результат	9,5	–7,6	–3,4	13,9

При этом нужно иметь в виду, что себестоимость сельскохозяйственной продукции занижается в 1,5–2 раза, а значит, завышается расчетная прибыль, точнее, создается видимость наличия прибыли, иллюзия рентабельной работы села. Это происходит вследствие того, что действующие методики калькуляции себестоимости не учитывают следующие отраслевые особенности сельского хозяйства:

а) длительный период производства в условиях инфляции, в результате чего коммерческая себестоимость готовой к реализации продукции не обеспечивает последующе-

го возмещения затрат в новом цикле производства, особенно по покупным материально-техническим ресурсам (калькулируем себестоимость по одним ценам, а снабжение в новом цикле производства из-за инфляции идет уже по значительно более высоким);

б) формирование части производственных запасов за счет внутривозвратного оборота (семена, корма, молодняк животных, органические удобрения и т.д.), которая калькулируется по фактической себестоимости года производства, что также занижает отчетную себестоимость;

в) давно не обновляемые и в значительной части уже отслужившие свой амортизационный срок основные фонды (прежде всего это касается их активной части, особенно машинно-тракторного парка), из-за чего в издержки не включается инвестиционная составляющая;

г) крайне низкая заработная плата сельских тружеников, которая не обеспечивает воспроизводство рабочей силы и подрывает технологическую дисциплину [2, с. 9–12].

Кроме того, в период с 2001 по 2004 г. в крае наблюдается уменьшение прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции. Причины этого видятся нам, с одной стороны, в углублении диспаритета цен на

продукцию сельского хозяйства и ресурсы, потребляемые им (табл. 2), а с другой – в перераспределении дохода, созданного в отрасли на следующих воспроизводственных циклах: так, доля сельских товаропроизводителей в конечных потребительских ценах на продовольствие должна, согласно расчетам и оправданному опыту, составлять около 60%, а фактически в последние годы в цене муки она составила в среднем 24%, при этом доля перерабатывающей промышленности составила 28%, а оптовой и розничной торговли – 48% (табл. 3). Такая картина (с некоторыми вариациями) характерна и для других видов продовольствия.

Таблица 2
Индексы цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию и услуги промышленности, потребляемые в сельском хозяйстве, % к предыдущему году

Показатели	Год				
	2000	2001	2002	2003	2004
Продукция сельского хозяйства	120,6	115,5	89,2	152,1	114,5
Продукция и услуги промышленности, потребляемые в сельском хозяйстве	131,4	113,8	113,9	120,6	122,7
Соотношение индексов	0,92	1,01	0,78	1,26	0,93

Таблица 3
Эффективность взаиморасчетов в сферах АПК (на примере мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности), руб./т

Показатели	Год			
	1998	1999	2003	2004
Фактическая себестоимость сырья	1076,9	1292,3	1467	2083
Закупочная стоимость сырья	1100	1300	1899	2826
Фактическая себестоимость продукции	1708,8	2564,2	2921	5820
Оптовая цена 1 т продукции	2136	3200	3410	6180
Расходы по реализации	200	267	286	170
Розничная цена 1 т конечной продукции	4500	5600	9030	9790
Прибыль (убыток) от реализации 1 т продукции:				
производство	23,1	7,7	432	743
переработка	427,2	635,8	489	360
торговля	2164	2133	53334	3440
Уровень рентабельности (убыточности), в процентах:				
производство	2,1	0,6	29,4	35,7
переработка	25,0	24,8	16,7	6,2
торговля	92,6	61,5	144,3	54,2
Удельный вес затрат на 1 т продукции, в процентах:				
производство	57,1	45,8	45,7	35,4
переработка	32,3	44,8	45,3	61,8
торговля	10,6	9,5	8,9	2,8
Доля участников технологической цепочки в розничной цене, в процентах:				
производство	24,4	23,2	21	28,9
переработка	23,0	33,9	19,9	34,2
торговля	52,5	42,9	59,1	36,9

Это значит, что рыночная инфраструктура (включая обработчиков и государственные

структуры) обеспечивает себе сверх нормальной (15%) прибыли дополнительное

рентное присвоение от 25 до 70% цены реализуемых продовольственных товаров [3, с. 74].

В таких условиях и земельная рента, и большая часть нормальной прибыли перераспределяются в пользу перекупщиков, переработчиков сельскохозяйственной продукции, поскольку каждый из этих субъектов продовольственного рынка выступает по отношению к рассредоточенному, локализованному сельскохозяйственному производителю в качестве монопольного распорядителя.

Таким образом, сегодня, когда большинство хозяйств убыточно и только немногие получают прибыль выше средней, нужно признать: земельная рента имеет отрицательное значение (во всяком случае, для подавляющего большинства хозяйств). А всякая отрицательная величина при умножении на положительную (т.е. при капитализации) даст отрицательную величину. Это значит, что земля в убыточных или низко рентабельных хозяйствах не может быть оценена по капитализированной ренте, потому что не создает объективной базы для земельного рынка.

Следовательно, все теоретические построения по земельной ренте, основанные на этом механизмы и инструменты земельного рынка были разработаны и могут функционировать лишь в условиях нормального, рентабельного ведения сельского хозяйства, но совершенно не подходят для нынешнего российского, находящегося в очень сложном, в значительной мере кризисном состоянии.

Это доказывают и попытки внедрения системы налогообложения сельского хозяйства, сочетающей обобществление ренты и право частной собственности, которая предполагала уплату единого сельскохозяйственного налога, заменяющего налоги, существовавшие до его введения. Объектом налогообложения должны были стать сельскохозяйственные угодья, находящиеся в собственности, во владении и в пользовании, а налоговой базой – сопоставимая по кадастровой стоимости площадь сельскохозяйственных угодий. Однако уже в день введения этого налога было ясно, что в условиях спада, убыточности сельскохозяйственного производ-

ва и сохраняющегося диспаритета цен, низкой платежеспособности землепользователей потребуются корректирование его ставок. Экономисты-аграрники отмечали, что такой налог выгоден лишь хозяйствам, интенсивно использующим землю, и если бы он был введен повсеместно без обоснования и необходимых расчетов, то при современном состоянии экономики не замедлили бы сказаться негативные результаты этой кампании. В конечном счете, пришлось отказаться от изначально задуманной базы определения налога и признать объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Рассматривая вопросы образования и распределения ренты в сельскохозяйственном производстве, необходимо отметить тот факт, что даже в случае ведения рентабельного сельского хозяйства оплачивать земельную ренту будет в основном потребитель продовольствия, а использовать – землевладелец.

Возможен, правда, и другой путь формирования земельной ренты – это ускоренный научно-технический прогресс, когда эффективность производства растет настолько быстрыми темпами, что позволяет оплачивать и норму прибыли, и земельную ренту. Такого решения проблемы в США и в определенной мере в Западной Европе. Теоретически схожий путь формирования источников земельной ренты возможен и в России, но для этого требуются иные макроэкономические условия и целенаправленная государственная (в том числе и бюджетная) политика по стимулированию развития сельскохозяйственного производства на базе научно-технического прогресса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назаренко В.И., Шмелев Г.И. Земельные отношения и рынок земли. – М., 2005.
2. Колмаков А.П. Еще раз о ценах на зерно // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2002, №6.
3. Губарь А.И., Бобровский С.В. Продовольственный рынок Алтая: состояние и перспективы // Экономика развития: проблемы и перспективы: Сборник научных статей. – Барнаул, 2004.