

при дальнейшем анализе рыночная стоимость, определяет спрос и предложение... Эта путаница – определение цен спросом и предложением и наряду с этим определение спроса и предложения ценами – осложняется ещё и тем, что спрос определяет предложение и, наоборот, предложение определяет спрос...»¹¹. Не видя возможности количественной оценки потребностей людей и конкурентной ситуации на рынке, Маркс не смог принять их в качестве основы для определения спроса и предложения, а в конечном счёте – в качестве факторов, определяющих сущность и уровень цены.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Штейн В. М. Гуань-цзы. Исследование и перевод. - М., 1968. - С. 143-144.
2. Аристотель. Соч. - Т. 4.- М., 1984. - С.238.
3. Аникин А.В., Аникин В.А. Уильям Петти – М., 1986.-- С.94
4. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962. - С.38.
5. Там же.. - С. 41.
6. Там же. - С. 52.
7. Рикардо Д. Соч. - Т.1.- М., 1955. - С. 44.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. - Т. 32. - С. 9.
9. Там же. - Т. 23. - С. 44.
10. Там же. - С. 47.
11. Там же. - Т. 25, ч.1. - С. 210.

**А.С. Вершинин,
В.И. Дибирдеев,
А.Н. Новосельцев**

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКОВ СБЫТА ЗАБАЙКАЛЬСКОЙ ШЕРСТИ

Несмотря на все возрастающее производство искусственных волокон, потребность в шерсти будет всегда. Обусловлено это рядом обстоятельств. Шерсть миллионами лет естест-

Вершинин Анатолий Сергеевич - директор Читинского филиала Иркутской государственной сельскохозяйственной академии.

Дибирдеев Виктор Измайлович - председатель Читинского областного комитета государственной статистики.

Новосельцев Александр Николаевич - начальник управления внешнеэкономических и межрегиональных связей Администрации Читинской области.

венного отбора создана природой для защиты тела животного и его комфортного существования в самых разнообразных климатических условиях. «Придумать или создать что-либо более благоприятное для одежды человека, чем шерсть, просто невозможно».

По данным авторитетных отечественных ученых, учитывая суровые природно-климатические условия страны, особенно обширных территорий Сибири, Дальнего Востока, Заполярья, на душу населения, включая армию, требуется в год 1.53 кг чистой шерсти разных видов и ассортиментов. В настоящее же время в России производится менее 0.2 кг мытой шерсти на душу населения.¹

При острой потребности в шерсти на фоне обвального сокращения поголовья овец, даже при столь мизерном производстве, она в больших количествах вывозится за рубеж и при этом по бросовым ценам. Из разных регионов страны сообщают о том, что многие посреднические организации умышленно создают мнение о конкурентоспособности отечественной шерсти, зачастую через подставных лиц переправляют ее за рубеж по неоправданно низким ценам (менее 1 доллара за 1 кг и в больших объемах). Хотя отечественная мериносовая шерсть, в том числе и от овец забайкальской тонкорунной породы, практически не уступает австралийской, которая продается на европейских рынках по 6-13 долларов за 1 кг.²

Как отмечает А.Н. Ульянов, «в России накоплен уникальный опыт успешного создания в самых разнообразных природно-экономических условиях, разработаны не имеющие в мире аналогов технологии тонкорунного овцеводства применительно к районам высокоинтенсивного земледелия, условиям Урала, Западной и Восточной Сибири. Создаваемые здесь породы, заводские типы и племенные стада (забайкальская, красноярская, алтайская породы, прекосы Сибири и Урала и др.) по уровню продуктивности могут конкурировать с любыми тонкорунными породами при отличной приспособленности к местным условиям».³

Еще в недалеком прошлом Австралия считала нашу страну своим потенциальным конкурентом по производству шерсти. Поэтому в настоящее время, отмечает академик В.А. Мороз, нам необходимо организовать на мировом уровне сертификацию шерсти, и мы бы стали одним из основных конкурентов на мировом рынке шерсти. Дело за малым: у нас нет соответствующих лабораторий по оценке сырья и подготовке его к реализации.⁴

Успешное развитие овцеводства в современных условиях требует адаптации его к запросам внутреннего и внешнего рынков, особенно в организации сбыта шерсти. Существовавшая до начала 90-х гг. отлаженная система государственных заготовок шерсти в связи со стихийным формированием рыночных отношений оказалась разрушенной.

Сформировался свободный, но крайне нерациональный, нецивилизованный рынок сбыта шерсти.

Изучение каналов реализации шерсти в Читинской области показывает, что здесь произошли радикальные изменения, причем далеко не в лучшую сторону. Если раньше практически вся производимая в области шерсть продавалась предприятиям легкой промышленности, главным образом на Улан-Удэнскую тонкосуконную мануфактуру, то в настоящее время реализация идет по другим каналам.

Анализ реализации шерсти на Улан-Удэнскую ТСМ показывает, что при снижении производства шерсти с 1991 по 1997 гг. в 4,7 раза заготовки её в это же время сократились в 43,4 раза и составили всего 18,6% от общих заготовок (табл.1). В дореформенный же период они составляли более 70%.

В 1997 г. на это предприятие хозяйства области продали всего 7,1% шерсти от ее общего производства. Остальная шерсть через разного рода посредников уходила в сопредельный Китай, как правило, по явно заниженным ценам.

Одной из главных причин такого положения, наряду с объективными экономическими трудностями, стала неадаптированная к развивающимся рыночным условиям, по-прежнему осуществляемая с позиции монопольного диктата заготовительная политика Улан-Удэнской ТСМ. В расчетах за шерсть в настоящее время она практически полностью перешла на бартерные сделки, причем на крайне невыгодных для товаропроизводителей условиях. Цены на закупленную шерсть занижаются, а на поставляемые взамен в основном малоликвидные и низкосортные товары завышаются.

В 1997 г. был единственный случай частичной денежной оплаты за шерсть одному предприятию, что составило лишь 0,8% от всей принятой продукции, остальные 99,2% - оплата по бартеру. При этом она осуществляется несвоевременно. Так, к середине мая 1998 г. 18% принятой в 1997 г. шерсти еще не оплачено.

В последние годы товаропроизводители шерсти несут большие, ничем не обоснованные потери только из-за того, что перестала работать Читинская зональная лаборатория шерсти, которая контролировала ее качество при продаже на фабрики первичной обработки шерсти. Усугубляется это и тем, что в нынешних условиях большинство шерстепроизводителей стали продавать шерсть, не проводя должной оценки ее качества. Это одна из существенных причин реализации шерсти по заниженным ценам.

Особенно большой вред наносится тем, что вместо существовавшей отработанной системы заготовок шерсти на рынок пришли разного

Таблица 1

**Производство и заготовки шерсти от хозяйств всех категорий Читинской области¹⁾
на Улан-Удэнскую тонкосуконную мануфактуру**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1997 в % к 1991
1. Производство шерсти в хозяйствах всех форм собственности в Читинской области (т)	11421	10476	9583	7553	4491	3063	2434	21,3
2. Закуплено шерсти УУТСМ, всего физ. вес (т)	12963,9	7991,0	7428,5	3872,7	2134,9	1964,1	926,6	7,2
Физ. вес (руб.)	6791,1	4328,0	3893,3	2009,1	1135,0	1076,2	503,4	7,4
чистый вес (т)								
3. Закуплено шерсти от хозяйств Читинской области								
физ. вес (руб.)	7484,2	3650,5	4706,5	2636,3	1246,6	1081,1	172,5	2,3
чистый вес (руб.)	4005,8	1956,5	2474,7	1421,8	663,5	585,1	89,9	2,2
4. Средняя реализ. цена 1 кг шерсти								
физ. вес (руб.)	47,86	166,29	413,98	878,18	5150,93	5337,72	4995,11	104,4 р.
чистый вес (руб.)	89,42	330,20	787,34	1628,29	9677,63	9863,34	9586,95	107,2 р.
5. Выход чистой шерсти (в %)	53,52	53,60	52,58	53,93	53,23	54,12	52,12	-
6. Уд. вес хозяйств в Читинской области в заготовках шерсти УУТСМ (%)	57,7	45,7	63,4	68,1	58,4	55,0	18,6	-
7. Уд. вес шерсти, сданной на УУТСМ от ее общего производства в Читинской области (%)	65,5	34,9	49,1	34,9	27,8	35,3	7,1	-

¹⁾ Эта и последующие таблицы составлены по данным Читинского областного комитета государственной статистики.

Таблица 2

Сравнительные результаты приемки шерсти некоторыми хозяйствами Читинской области в 1997 году

ПОКАЗАТЕЛИ	Вес мытой принятой шерсти (т)	Цена 1 кг мытой шерсти		Таксат, %		Удельный вес мериносовой шерсти (%)
		отгуженной	принятой	отгуженной	принятой	
ГПЗ им.Карла Маркса Краснокамского р-на	2.5	10968.7	10549.2	53.74	53.56	99.5
Агрофирма «Богдановка» Краснокамского р-на	1.5	9346.6	8825.4	45.71	45.58	72.9
АКФ 50 лет СССР Могойтуйского р-на	4.4	11172.7	10690.4	57.18	56.14	99.9
Военхоз № 13 Могойтуйского р-на	13.9	10483.0	10014.9	57.2	56.07	98.5
К(Ф)Х «Березка» Карымского р-на	0.1	11140.2	10579.0	62.36	56.70	88.8
СХП «Кондуй» Борзинского р-на	5.3	10308	9588.5	62.7	55.96	87.7
Колхоз им.Лазо Борзинского р-на	7.1	10641.2	9804.9	55.13	52.58	92.4
АФХ «Сахирта» Агинского р-на	4.3	10849.9	10337.7	57.98	56.56	99.2
Агрофирма «Родина» Красночикойского р-на	6.5	11129.9	10243.7	64.07	56.52	81.2
Частник Быков А.Ф.	0.3	10135.4	9773.4	50.95	50.83	52.2
Частник Комоторцев	0.05	10577.1	10049.7	57.3	57.06	100
«Зоветснаб» г.Чита	3.2	8209.1	6694.2	47.27	46.14	65.6
ОАО «Читаэнерго» г. Чита	2.1	7822.2	5241.6	50.37	41.14	67.0
Читинская область	89.8	10335.4	9586.9	56.18	52.10	85.3

рода посредники-перекупщики, которые крайне некомпетентны в вопросах реализации шерсти, а зачастую просто не заинтересованы в организации ее нормального сбыта.

Ярким примером непрофессионального, незаинтересованного подхода является реализация шерсти в 1997 г. ОАО «Читаэнерго» и объединением «Зооветснаб». Взяв за долги от хозяйств области шерсть, они продали ее на 45.3% и 30.2% дешевле, чем в среднем по области, со значительно низким выходом чистой шерсти - на 11 и 6% и удельным весом мериносовой шерсти, соответственно, 19.7 и 18.3%. Причем уже при отгрузке шерсть отправлялась по ценам на 20.6-24.3% ниже, чем в среднем по области. Некомпетентная, неконтролируемая сдача привела к еще большему ее обесцениванию. Разница в цене по отгрузке и по приемке составила по ОАО «Читаэнерго» 33%, по объединению «Зооветснаб» 18.5%, при среднем понижении цены по области на 7.2% (табл.2).

Не лучшим образом обстоит дело и с реализацией шерсти в ближнее и дальнее зарубежье. Впервые экспорт шерсти был осуществлен в 1989 г. в количестве 116 тонн в физическом весе по цене 5 руб.69 коп. за 1 кг при средней областной цене по сельхозпредприятиям — 9 руб.07 коп.

В течение 1991, 1992, 1993 гг. начал разрушаться монополизм шерстеперерабатывающих предприятий на рынке (табл.3).

Таблица 3

Вывоз шерсти из Читинской области в другие регионы России и ближнее зарубежье

Годы	Регион вывоза	Шерсть мытая в пересчете на чистое волокно		
		Кол-во, (т)	Стоимость	
			всей шерсти, тыс.руб.	1 кг/руб.
1	2	3	4	5
1991	Всего	276,0	55,2	0,2
	в т.ч.			
	Нижегородская область	121,0	24,3	0,2
	Татарстан	36,0	7,1	0,2
	Дагестан	43,0	8,5	0,2
	Свердловская область	60,0	12,0	0,2
	Азербайджан	16,0	3,3	0,2

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5
1992	Всего	427,9	3174,4	7,41
	в т.ч.			
	Московская область	49,0	1036,6	21,16
	Татарстан	49,6	815,8	16,45
	Свердловская область	50,5	406,9	8,06
	Азербайджан	278,8	915,1	3,28
1993	Всего	160,2	8068,6	50,37
	в т.ч.			
	Московская область	47,6	2780,4	58,66
	Дагестан	47,4	2298,9	48,50
	Алтайский край	33,1	1194,0	36,07
	Татарстан	32,1	1795,3	55,93

Как видно из таблицы, вывоз осуществлялся по крайне низким ценам, с большими их колебаниями. Это было обусловлено тем, что как правило, совершались бартерные сделки и при натуральных, товарных расчетах цена выполняла чисто символическую роль, а также несогласованными действиями вышедших на шерстяной рынок разных посреднических предприятий.

Регулярный экспорт шерсти начался с 1993 г., объемы его постоянно возрастали. Если в 1995 г. удельный вес экспорта от общего производства составил 72.1%, в 1996 г. - 63.2%, в 1997 г. - 96.9% (табл.4).

Таблица 4

ГОДЫ	Страны-импортеры	Шерсть, не подвергнутая гребнечесанию		
		Кол-во, тонн	Стоимость	
			всей шерсти, тыс. долл. США	1 кг, долл. США
1	2	3	4	5
1989		116,0	666,0 тыс. руб.	5,69 руб.
1993**	Китай	30,4	39,0	1,28
1994	Китай	283,2	305,0	1,08
1995	Китай	3168,86	4182,61	1,32

Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5
1995	Китай	3168.86	4182.61	1.32
	Италия	24.45	64.57	2.64
	Монголия	8.87	76.57	8.63
	Узбекистан	33.33	200.75	6.02
	Всего	3235.51	4524.5	1.40
1996	Китай	1957.55	2421.62	1.24
1997	Китай	2359.55	2928.49	1.24

* - Показатели приведены в рублях

** - В 1990, 1991, 1992 гг. экспорта шерсти не было

Резко возросший спрос в Китае на шерсть из стран СНГ, в связи с большим ростом цен в 1997 г. на австралийскую шерсть, обусловил продажу шерсти, произведенной в предыдущие годы.⁵

Практически вся шерсть, производимая в области, экспортируется в сопредельный Китай. Лишь в 1995 г. были небольшие поставки, от 9 до 33 тонн в физическом весе, в Италию, Монголию, Узбекистан. Экспорт в эти страны осуществлялся по значительно более высоким ценам (от 2.6 до 8.6 долл. США за 1 кг шерсти в физическом весе), тогда как при экспорте в Китай цены за эти годы составляли от 1 до 1.3 долл. США. Доля непосредственных товаропроизводителей в цене составляла от 50 до 70%.

Следует отметить, что экспорт шерсти в Китай носит крайне неорганизованный, неуправляемый характер. В нем принимают участие разные посредники, частные лица и лишь немногие товаропроизводители. При таком количестве экспортеров какой-либо согласованной ценовой политики обеспечить нельзя. Предпродажная подготовка экспортной шерсти находится на недопустимо низком уровне, зачастую не проходя даже первичной классировки и оценки ее качества, не говоря уже о сертификации в соответствии с мировыми стандартами. Поэтому и происходит обесценивание шерсти в два-три раза.

Анализ товарной структуры экспорта Читинской области, как отмечает С.Н. Грибова, показывает, что вывоз шерсти в таком виде, как это делается в настоящее время, свидетельствует о неэффективности и неоптимальности товарообменных операций. Осуществляется вывоз продукции, которая могла быть переработана в области или в ближай-

ших регионах страны, а затем уже вывозиться в виде готовой продукции.⁶

С 1993 г. в связи с резко возросшим диспаритетом цен начали выплачиваться из федерального бюджета дотации на шерсть производителям - за ее продажу на предприятия текстильной промышленности, а также некоторым посредническим организациям, наделенным правом заготовительной деятельности. До 1996 г. дотации выплачивались за килограмм реализованной шерсти, с 1997 г. - дотации стали выплачиваться из расчета на одну голову, имеющуюся в хозяйстве на начало календарного года (табл.5).

Таблица 5

**Дотации на продукцию овцеводства сельскохозяйственным
предприятиям Читинской области**

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Дотации на шерсть (всего, млн. руб.)	---	---	1598998	4596520	4856000	9500000	21124000
2. Дотации на 1 кг проданной шерсти в чистом волокне (руб.)	---	---	941	1336	15000	10000	---
3. Дотации на одну овцематку на начало года (руб.)	---	---	---	---	---	---	90000
4. Дотации на баранину (всего, млн. руб.)		478	941	1023	1290	2485	4088
5. Дотации на 1 кг проданной баранины (руб.)	---	---	65	144	330	1000	1000
6. Выплачено дотаций на шерсть и баранину (всего млн. руб.)	---	478	2932	7893	10784	20402	17481

Выплачиваемые дотации из-за постоянно растущего диспаритета цен конечно далеко не покрывают издержки на производство шерсти, но в определенной мере, в период до стабилизации и возрождения отрасли, могли бы ее поддерживать. Однако даже существующий меха-

низ дотирования производства овцеводческой продукции, особенно шерсти, крайне не совершенен.

В существующей экономической ситуации возможности значительного увеличения размера дотаций не велики, тем не менее необходимость их увеличения остается крайне актуальной. Дотациям необходимо придать более целенаправленный характер, выплачивая их прежде всего в виде целевой дотации за шерсть, проданную ее производителями отечественным шерстеперерабатывающим предприятиям, минуя всяких посредников. При этом обязательно должна быть объективная оценка качества шерсти в лаборатории. В настоящее время функции ликвидированной Читинской зональной лаборатории шерсти может взять на себя лаборатория шерсти Забайкальского НИИСХ.

Практически все дотации выплачиваются не живыми деньгами, а через разного рода зачеты по долгам сельхозпредприятий. В определенной мере это выход, но механизм зачетов, особенно с участием многочисленных посредников, значительно уменьшает суммы дотаций для непосредственных товаропроизводителей. Поэтому дотации прежде всего необходимо выплачивать в виде «живых» денег, а если через систему зачетов, то в полном объеме товаропроизводителям, посредники от дотаций ничего не должны получать.

Дотации на экспортируемую шерсть необходимо выплачивать в случае, если шерсть прошла объективную лабораторную оценку и ее продажа совершена по цене, близкой к международной. Товаропроизводители, не делающие оценку шерсти и продающие ее по бросовым ценам, не должны получать дотаций.

Совершенствование системы выплаты дотаций является важнейшим экономическим стимулом для преодоления кризиса в отрасли.

Таким образом, для возрождения забайкальского овцеводства одним из главных, приоритетных направлений является государственная поддержка овцеводства, товаропроизводителя, формирование цивилизованного, гарантированного рынка сбыта шерсти.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Федеральная целевая программа стабилизации и развития овцеводства России в 1996-2000 годах. - М., 1996. - С. 33.
2. Цырендондоков Н.Д. Пути преодоления кризиса в отечественном овцеводстве // Зоотехния. - 1997. - № 1. - С. 18-20.
3. Ульянов А.Н. Проблемы современного овцеводства России // Овцы, козы, шерстяное дело. - 1998. - № 1. - С. 3-8.
4. Мороз В.А. Овцеводству нужна государственная помощь // Овцы, козы, шерстяное дело. - 1998. - № 1. - С. 8-10.

5. Зелятдинов В.В. Обзор шерстяного рынка (на ноябрь 1997 г.) по материалам МСШ // Овцы, козы, шерстяное дело. - 1998. - № 1. - С. 26.

6. Грибова С.Н. Экспортная составляющая экономики Читинской области // Историко-экономический научный журнал. - 1997. - № 2. - С. 91-97.

7. Читинская область в цифрах. Статистический ежегодник. - Чита, 1998.

А.П. Суходолов

РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ И ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ

Общие сведения

Разведанные в пределах Сибирской платформы запасы углеводородного сырья позволяют рассматривать Восточную Сибирь в качестве региона, перспективного для создания новых центров добычи нефти и газа. Здесь уже открыты достаточно крупные нефтегазовые месторождения: в **Иркутской области** – Ковыктинское (газ и конденсат), Верхнечонское и Дулиминское (нефть, газ и конденсат); в **Красноярском крае** – Юрубчено-Тохомское (нефть) и Собинское (газ), в **Республике Саха (Якутии)** – Талаканское (нефть), Среднеботуобинское (нефть и газ), Средневилуйское, Среднетюнгское и Чаяндинское (газ). Вокруг данных месторождений располагаются десятки средних и более мелких, которые могут осваиваться одновременно («в одном кусте») с базовыми, при использовании общей инфраструктуры и единого магистрального «транспортного коридора».

Промышленная добыча углеводородного сырья в перспективе может стать одной из базовых отраслей в горнодобывающем комплексе Иркутской области. В первую очередь это относится к разработке крупных месторождений – Ковыктинского (газоконденсатного) и Верхнечонского (нефтегазоконденсатного). Однако их освоение потребует длительного времени и значительных капитальных вложений, которые можно получить, привлекая ресурсы в счет будущего экспорта. Разработку небольших запасов, для нужд местной