

УДК 334.012.64:338.43

UDC 334.012.64:338.43

МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК СЕКТОР АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ И КАТЕГОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

SMALL BUSINESS ENTITIES SECTOR AS AGRICULTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT CATEGORY

Тубалец Анна Александровна
ассистент
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Tubalets Anna Aleksandrovna
assistant
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье предложена трактовка дефиниции категории «малые формы хозяйствования» в аграрном секторе экономики, также предложены перспективные направления формирования взаимоотношений для субъектов малого аграрного предпринимательства

The article suggests a definition of interpretation of the category of "small forms of management" in the agricultural sector; promising areas forming relationships for a small agricultural enterprise are also being proposed

Ключевые слова: МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА, РАЗВИТИЕ, АГРАРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, РЕГУЛИРОВАНИЕ

Keywords: SMALL BUSINESS ENTITIES, AGRICULTURAL ECONOMICS, DEVELOPMENT, AGRICULTURAL ENTERPRISE, REGULATION

Несмотря на большое число исследований проблем развития и регулирования малых форм хозяйствования, существуют ряд вопросов, связанных с определением понятия малого бизнеса, прогнозированием, оценкой, оптимизацией принимаемых управленческих решений, применением механизма инвестиционного регулирования процесса развития малых форм хозяйствования.

В экономической литературе, нормативно-правовых актах понятие «малые формы хозяйствования» рассматриваются применительно к сельскому хозяйству, сельским территориям наряду с понятиями «малый бизнес», «малое предпринимательство». Необходимость в этом определяется спецификой и многообразием условий и факторов аграрного производства.

Следует различать дефиниции «малый бизнес», «малое предпринимательство» и «малые формы хозяйствования», так как, по нашему мнению, дачные хозяйства, огородничество, садоводство, домашние хозяйства, личные подсобные хозяйства населения, составляющие большую часть МФХ не относятся к бизнесу (предпринимательству) по двум при-

чинам: к первой можно отнести фактор основной цели личного подсобного хозяйства (самообеспечение, без извлечения прибыли, ко второй - положение законодательства, где ЛПХ прописаны непредпринимательской формой деятельности.

Как выше отмечено, в научной литературе до сих пор нет однозначной дефиниции «малые формы хозяйствования», хотя это понятие стало использоваться с начала 2000-х годов для обозначения субъектов малого производства и предпринимательства в сельском хозяйстве. По-разному трактуются эти положения и в исследованиях Аржанцева Д.А., Каппушевой Т.Л., Хамидуллина Ф.Ф., Чернова А.А. и других. Однако, следует отметить, что ни одно из существующих на сегодня определений «малые формы хозяйствования» не удовлетворяет всем целям его использования. Между тем, применительно к этой форме хозяйствования, во все больших объемах используются государственные инвестиционные инструменты регулирования, представляющие собой (по нашему определению) средства и способы воздействия на экономические условия, отношения, процессы управления экономикой. В последние годы к процессу регулирования привлекаются все большие государственные бюджетные средства, использование которых определяются строгими ограничениями, на определение субъектов «малые формы хозяйствования» и правильное отнесение видов деятельности к этой форме. В этой связи, в отрасли сельского хозяйства важным является однозначное толкование субъектов МФХ с четким определением качественных и количественных признаков.

В нашем исследовании малые формы хозяйствования рассматриваются как отдельный самостоятельный и саморегулируемый рыночный сегмент современной экономики, представляющий собой динамичную многофункциональную систему, включающую информационные и финансовые потоки, снабжение необходимыми материальными ресурсами, процесс производства и переработки, научный и производственный сервис,

логистику, каналы реализации и потребления. С позиций логистики система представляет собой вход информационных, материальных, трудовых, финансовых потоков и выходом в виде материальных потоков потребления, услуг, отходов производства, с учетом последующего обратного движения инвестиционного финансирования.

Логика нашего исследования строится на детальном анализе внутренней среды сферы малого хозяйствования, в которой базовым элементом выступает частный капитал. Важным атрибутом внутренней структуры субъектов малых форм хозяйствования является их динамичность с постоянным внутренним количественным и качественным трансформированием непосредственных и опосредованных связей, возникающих в процессе производственных отношений. С другой стороны, необходимо учитывать, что по экономической природе субъекты малых форм хозяйствования могут существовать только при наличии и сохранении определенных конкурентных преимуществ во внешней экономической среде.

Малые формы хозяйствования в аграрном секторе имеют организационную структуру частного капитала, работающего за счет собственных и реже привлеченных трудовых ресурсов, отличающихся высокой предпримчивостью в системе экономических отношений при сравнительно малом числе функциональных хозяйственных связей. Основная часть малых форм хозяйствования постоянно стремится ускорить движение рыночной стоимости, а получаемая в результате этого ее оборачиваемость выступает основой простого или расширенного воспроизводства.

По нашему мнению при определении субъектов малых форм хозяйствования следует выделять основные характерные признаки, особенности функционирования, развития и регулирования. При таком подходе рассмотрение дефиниции субъектов МФХ можно вести с системных положений, исследуя малые формы хозяйствования не как простую совокупность малых производств, а как самостоятельный сектор экономики с присущи-

ми ему частыми неопределенностями и рисками, повышенной адаптируемостью в часто меняющейся среде, восприимчивостью к новшествам, самостоятельностью, характерными особенностями в управлении и ведении производства.

В настоящее время преобладают различные подходы по отнесению производств к малым формам хозяйствования в сельском хозяйстве и их классификации. Например, Аржанцев Д., Чатинян Н., Чернов А., Узун В. и другие, представляющие большинство, выделяют и классифицируют малые формы хозяйствования по размеру выручки от реализации. Наиболее детальную классификацию в этой группе исследований предлагает Узун В., с делением субъектов МФХ на шесть категорий с объемами годовой реализации соответственно первая – 0 руб., вторая – до 10 тыс. руб., третья – от 10 тыс. до 30 тыс. руб., четвертая – от 30 тыс. до 300 тыс. руб., пятая – от 0,3 до 3,0 млн. руб. и шестая – более 3,0 млн. руб. Исследователи Меркушев А., Чернышева Ю., Юсупджонов З. предлагают делить субъекты малых форм хозяйствования по средней численности постоянно работающих, несколько расходясь в вопросе численности и объема образуемых финансовых потоков. Другие - Иваницкий Д., Плотников В., Попова И. предпочитают группировать исследуемые субъекты по размеру земельной площади, находящийся в собственности с отнесением их к МФХ до 1000 га. Мы разделяем мнение исследователей о целесообразности синтеза этих подходов одним определением субъектов «малые формы хозяйствования».

Наша трактовка дефиниции категории «малые формы хозяйствования» в аграрном секторе экономики, представляет их как самостоятельные физические и юридические лица (дачные и домашние хозяйства, ЛПХ, ИП, К(Ф)Х, потребительские кооперативы) с региональными ограничениями размеров хозяйствования по реализационной выручке до 60,0 млн. руб., численности работников до 15

чел., используемой земельной площади до 1 тыс. га (собственность и аренда). Целью ведущих на свой риск экономическую деятельность является: производство продукции для собственного потребления, получение относительно малого постоянного или сезонного дохода от реализации продукции, выполнение работ или оказания услуг. Отличающегося от других определений положениями об отнесении дачных и домашних хозяйств к МФХ, указаниями на локальность, самостоятельность несения рисков, высокую адаптацию, экономико-правовую привязку, спектр присущего им производства [1].

В ходе проведенного исследования нами выявлен комплекс интеграционных факторов, которые наряду с внешними и внутренними, определяют успешность интеграции субъектов малого предпринимательства в рыночное пространство и обеспечивают эффективное функционирование малого аграрного бизнеса в долгосрочном периоде.

Большинство исследователей, изучая проблемы развития малого предпринимательства, источниками этих проблем считают либо во внешних факторах: бюрократические трудности, слабая инфраструктура, нестабильность, частые изменения законодательных правил хозяйствования, затруднительный (в основном из-за отсутствия или слабости залоговой базы) доступ к «дешевым кредитам»; либо во внутренних – наличие малой ресурсной базы, неформального влияния на предпринимательскую деятельность, трудности с прогнозированием, выбором правильных векторов развития своего дела и другие. Среди особенностей малого предпринимательства исследователи выделяют самостоятельность и ориентацию на полипродуктовую модель развития малых предприятий, неразвитость управленческих технологий, знаний и культуры рыночных отношений в сочетании с общим сравнительно высоким образовательным и профессиональным уровнем кадров, неразвитость общего информационного, консалтин-

гового и образовательного обеспечения малого аграрного предпринимательства, а также общей инфраструктуры (табл. 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT–анализа категории малых форм хозяйствования

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weakness)
Малый первоначальный капитал, высокая самостоятельность, высокая гибкость хозяйствования, повышенная эффективность, низкий уровень постоянных издержек, большой выбор трудовых ресурсов, эффективная мобилизация сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов	Ограниченность и отсутствие залоговой базы, ограниченность локального рынка, перспектив дальнейшего роста, высокая зависимость от рыночной конъюнктуры, низкий уровень лоббирования и защиты интересов, доступности консультирования
Возможности (Opportunities)	Угрозы функционированию (Threats)
Большие возможности творческой самореализации, повышения эффективности, роста до следующего уровня развития бизнеса, достижение сбалансированного состояния развития, укрепление конкурентных позиций в своем сегменте,	Высокая стоимость кредитного финансирования, возможность полного дефолта и банкротства, неожиданная остановка роста, достижения потолка развития с возможностью потери своей рыночной ниши, легкость «встраивание» конкурентов в данный сегмент, открытость рынка функционирования, низкая доступность юридического сопровождения
Социальная значимость (Social significance)	
Снижает социальную напряженность, обеспечивает повышение занятости, рост числа рабочих мест, стабилизирует уровень доходов населения, обеспечивает прирост налоговых поступлений и другое.	

Все эти факторы, безусловно, в разной степени влияют на результативность малого аграрного бизнеса, но они не в полной мере объясняют обозначенную выше ситуацию, в рамках которой можно выдвинуть другую причину, объясняющую нереализованность потенциала малого бизнеса в экономике России – это слабую интеграцию малого аграрного предпринимательства в единое рыночное пространство. То есть фактически аграрный малый бизнес, который априори как никакой другой обладает

большей гибкостью и скоростью приспособления к рыночной среде, в российской реальности практически не реагирует на изменение внешних условий, в результате чего, естественно, уступает свои позиции средним и крупным компаниям.

С нашей точки зрения [2,3], приоритетное внимание государственные органы, и предприниматели малых хозяйств должны уделять именно усилению интеграционных факторов, особенно в сфере сбыта продукции, что позволит аграрному малому бизнесу стать конкурентоспособным и в полной мере реализовать свой социально-экономический потенциал. Интеграционные факторы фактически являются связующим звеном между внешними условиями рыночной среды и внутренними факторами-ресурсами малых форм хозяйствования.

Нами также выявлены особенности традиционного и современного подхода к малому предпринимательству, показано, что одним из условий успешного функционирования малого предпринимательства в современных условиях является сбалансированное сочетание предпринимательской инициативы, риска, новаторства и принципов маркетингового управления.

Усиление интеграционных факторов предусматривает значительное расширение рыночных взаимоотношений и взаимодействий малого предпринимательства и, в первую очередь с теми субъектами рынка, которые помогут малому бизнесу реализовать его потенциал. При этом очевидны преимущества, состоящие в расширении доступа к материальным, информационным, финансовым и иным ресурсам, снижении предпринимательских рисков, внедрении новых управленческих и бизнес-технологий, которые позволят малому бизнесу достойно противостоять в конкурентной борьбе с крупными компаниями.

При таком подходе деятельность отдельного субъекта малого аграрного предпринимательства не может рассматриваться вне контекста его способности к формированию эффективных взаимоотношений с субъекта-

ми рынка. В той связи возникает очевидная необходимость пересмотра базовых основ предпринимательской деятельности в современной экономике.

Традиционные основы малой предпринимательской деятельности (предпринимательская инициатива, принятие рисков и новаторство) всегда являлись движущими факторами в экономике с развивающейся конкуренцией, определенными границами рынков, ограниченной информацией. В современной экономике, с характерной для неё гиперконкуренцией, глобализацией всех рынков и стремительным расширением информационного и коммуникационного пространства, малому аграрному бизнесу необходим постоянный мониторинг рынка для оперативного реагирования на происходящие изменения и корректировки направлений и форм ведения бизнеса. Основным условием долгосрочного развития малых предприятий становятся инновационность, адаптационность и скорость реакции на изменения рыночной среды. Сегодня уже главное не произвести продукцию, а успешно с выгодой для себя реализовать ее.

Таким образом, концептуальной базой, для ревизии основ малого аграрного предпринимательства, является маркетинг как идеология и набор инструментов изучения и воздействия на рынок. Именно маркетинг в современных условиях обладает наибольшей факторной нагрузкой малых аграрных форм хозяйствования, и его усиление способствует более активному вовлечению предпринимательских структур в рыночное взаимодействие.

В своей работе мы выявили особенности малых аграрных форм хозяйствования, обуславливающие специфику их взаимоотношений.

Методологические основы формирования взаимоотношений в малом аграрном предпринимательстве должны разрабатываться с учетом специфики объекта этих взаимоотношений. В этой связи нами в исследовании отмечены ранее не рассматриваемые специфические особенности, при-

сущие российскому малому аграрному бизнесу:

1. Ориентация на региональные рынки (весь малый аграрный бизнес в России более чем на 90% ориентирован на обслуживание региональных рынков);

2. Диверсификация деятельности (более 50% малых аграрных хозяйств одновременно ведут деятельность по различным направлениям);

3. Неоднородность предприятий малого аграрного бизнеса и слабая изученность их как специфических рыночных субъектов, что затрудняет их изучение и требует необходимости учета разных организационных и институциональных структур функционирования и развития малого бизнеса;

4. Слабость связей малого аграрного бизнеса с другими субъектами рынка. Наши исследования показали, что более половины (54%) малых аграрных хозяйств осуществляют взаимодействие с различными контрагентами, а 27% имеют менее 5-ти контрагентов, в то время как для предприятий среднего и особенно крупного бизнеса эта цифра на порядок выше.

Отмеченные выше особенности малого аграрного предпринимательства требуют осмысления его специфики как субъекта взаимоотношений, истоки которых лежат в истории его становления, что накладывает некоторые особенности взаимоотношений в малом аграрном бизнесе России. В странах Запада малый аграрный бизнес явился итогом длительного и эволюционного процесса, в основе которого лежит стихийная предпринимательская инициатива широких слоев населения. То есть процесс шел снизу, и только позже государство, осознав важность и полезность этого явления для развития экономики, начало искать пути его поддержки и стимулирования.

Взаимоотношения в российском аграрном малом бизнесе по характеру возникновения можно подразделить на два типа: «исторические», выросшие из реформирующегося государственного и кооперативного секто-

ров (колхозов), и новые, складывающиеся в ходе частнопредпринимательской деятельности. Первый тип был особо значим в период становления малого предпринимательства. В начале 1990-х гг. именно из колхозного и госсектора малые аграрные хозяйства получили опытные кадры, некоторые материальные, технические, информационные ресурсы и другие позиции. Тогда, по сути, взаимоотношения не носили рыночного характер, а являлись продолжением отношений, сложившихся ещё при работе в отмеченных секторах. Второй тип отношений складывался уже в процессе частнопредпринимательской агродеятельности, т.е. не имел исторической основы. Однако и в этом случае межхозяйственные отношения малых аграрных хозяйств в 1990-е гг. носили неформальный, нерыночный характер. Среди субъектов малого предпринимательства в то время лидировали микропредприятия семейного типа, которые в основном направлены на обеспечение их участников.

Другая особенность взаимоотношений в малом аграрном бизнесе вытекает из особенностей организационной структуры малых предприятий, как правило, простой, легко адаптирующейся, неиерархичной структуры с управлением непосредственно самими собственниками. Личность менеджера, руководителя (как правило, он же был и собственник бизнеса) его деловые навыки, мнения и планы становятся решающими факторами в стратегии развития малых форм хозяйствования. Это ведет к развитию особенных характеристик в структуре межхозяйственного взаимодействия внутри малого бизнеса, основанного, как правило, на доверительных профессиональных отношениях собственников и остальных участников малых форм хозяйствования. Отношения между малыми хозяйствами развиваются от слабого взаимодействия и малого обмена информацией к более тесному взаимодействию, которое может приводить к более тесным совместным партнёрским отношениям, проектам в снабженческой, сервисной, производственной, маркетинговой деятельности.

По нашему мнению следует выделить два мало изученных существенных факторов, которые в значительной мере определяют специфику взаимоотношений в малом аграрном бизнесе:

1. Различия в целевых установках взаимоотношений субъектов малых форм хозяйствования.
2. Специфика механизма реализации этих взаимоотношений.

Следует отметить, что ввиду небольшого размера деятельности малые формы хозяйствования, как правило, демонстрируют сравнительно малые финансовые результаты, поэтому их основной задачей остается поддержание устойчивости бизнеса. В этой связи малые аграрные хозяйства должны ставить своей задачей обеспечение устойчивых отношений с любой целевой группой только с позиции обеспечения устойчивости бизнеса посредством сохранения и укрепления взаимоотношений. Кроме того, в условиях, когда внешняя среда динамична и партнеры малых аграрных хозяйств могут менять свой статус во взаимоотношениях (переходить из группы покупателей в поставщики и т.д.). Попытка же сохранения (навязывания) текущих взаимоотношений в действующем статусе (малое хозяйство – потребитель) может усиливать сопротивление другой стороны и привести к их разрыву, если она по каким-то причинам не желает или не может сохранять эти отношения в действующем формате.

Задача малого аграрного бизнеса – преуспеть в индивидуализации взаимоотношений, и это, в первую очередь, миссия сотрудников малых аграрных хозяйств, которые в силу отсутствия организационных и бюрократических барьеров могут в необходимой степени «приблизить» товар или свои услуги к конкретному потребителю. Посредством этого малый аграрный бизнес может создавать ту самую дополнительную ценность (индивидуальную для каждого потребителя), которая является уникальной.

Соответственно, реализация концепции взаимоотношений, учитывая особенности малого бизнеса, должна претворяться в практику посредством

поддержания непрерывных коммуникаций между всеми субъектами аграрного сырьевого рынка, вне зависимости от их текущего статуса в бизнес-среде.

Нами также предложена необходимость совершенствования государственной политики развития малого аграрного бизнеса с переходом на качественно новую ступень развития. В основе данного подхода лежит набор предложений и рекомендаций по созданию условий для ускорения интеграции малого аграрного бизнеса в общий контекст развития экономики отраслей, регионов и государства в целом.

Учитывая, что развитие малого аграрного бизнеса есть процесс многогранный, соответственно подходить к его решению необходимо не только через внешнее стимулирующее воздействие, но и формируя внутреннюю среду, где с течением времени малые хозяйства постепенно преодолеют дефицит внутренних ресурсов, обучат персонал и начнут активно внедрять современные информационные и иные технологии.

В данном исследовании нами предложены следующие перспективные направления формирования взаимоотношений для субъектов малого аграрного предпринимательства:

– активное развитие отношений со структурами, составляющими инфраструктуру агропромышленной предпринимательской деятельности (исследовательские, образовательные, финансовые, информационные и пр.) в целях укрепления соответствующих функций в составе малых форм хозяйствования;

– формирование источников долгосрочных инвестиций путем взаимодействия с финансовыми структурами или создания предпринимательских сетей с целью консолидации ресурсов малых форм хозяйствования;

– организация специализированных структур, обеспечивающих информационную, образовательную и иную инфраструктуру с учетом осо-

бенностей и потребностей субъектов малых аграрных форм хозяйствования;

– внедрение современных информационных и коммуникационных систем, соответствующих современному и перспективному развитию информационных технологий и связи, для обеспечения оперативных и непрерывных коммуникаций с бизнес-средой;

– создание предпринимательских сетей предприятий и хозяйств малого и среднего бизнеса для совместной реализации имеющегося технологического, производственного, финансового, кадрового и иного потенциала, с целью укрепления своих маркетинговых позиций на региональных рынках;

– формирование и развитие кадрового потенциала малых форм хозяйствования малых форм хозяйствования через совместное обучение, обмен опытом и пр.;

– приобщение субъектов малых форм хозяйствования к решению масштабных задач через реализацию совместных проектов.

Помимо этого, результаты нашего научного исследования предлагается использовать и для корректировки действующих федеральных и региональных программ по поддержке малых форм хозяйствования. В частности, предлагается:

1) для перехода российской экономики на инновационное развитие способствовать активному внедрению не только производственных, но и управленческих, информационных, маркетинговых технологий малыми формами хозяйствования. Принимая во внимание высокую скорость изменений в рыночной среде, технологии эти должны учитывать будущие потребности всех субъектов рынка;

2) содействовать развитию инфраструктуры предпринимательской деятельности малых форм хозяйствования не только посредством создания

её государством, но и преимущественно самими малыми предпринимательскими структурами;

3) современные базовые отрасли предпринимательской деятельности (торговля, общественное питание, производство) рассматривать как «локомотив» для развития новых малых форм хозяйствования для обслуживания данных отраслей;

4) программы по стимулированию малого аграрного бизнеса должны предусматривать возможность финансирования не только индивидуальных, но и совместных проектов предпринимательских структур;

5) стимулировать развитие взаимодействия малых форм хозяйствования в приоритетных для каждого конкретного региона отраслях и сферах деятельности.

Реализация предложенных направлений будет способствовать не только созданию новых малых хозяйств, но и их активной интеграции в современное единое рыночное пространство, что позволит создать базу для устойчивой и эффективной работы в долгосрочном периоде в этом направлении.

Для роста сектора малого бизнеса следует смелее вводить практику налоговых каникул не только на периоды начала малого бизнеса, но и на периоды его роста, особенно если такое развитие обеспечивается инновационными факторами. Все налоги, за исключением социальных, следует отменить. Учитывая социальную значимость, «малые» предприниматели должны покупать только патент на свою деятельность и не отвлекаться на какую либо финансовую отчетность. А в малонаселенной удаленной сельской местности, регионах, пограничных территориях следует не только отменить налоги, но и оплачивать из государственных бюджетов деятельность по ведению малого бизнеса. Такие меры позволят снизить планку «рабства», чиновнического администрирования, будут способствовать повышению самостоятельности, независимости малых форм хозяйствования.

Список литературы

1. Тубалец А.А. Экономические проблемы развития и государственного регулирования малых форм хозяйствования АПК / А.А. Тубалец, Р.Н. Лисовская, А.В. Толмачев // Науч. жур. КубГАУ [Электр. ресурс] – Краснодар: КубГАУ. – № 84(10). – 2012. – <http://ej.kubagro.ru/2012/10/pdf/79.pdf>.

2. Экономика регионов: тенденции развития : монография / [И.Л. Авдеева, И.Г. Акчурина, Е.С. Алехина и др.]; под общей ред. проф. А.В. Толмачева. – Книга 21. – Москва: Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2013. – 329 с.

3. Российская экономическая модель: содержание и структура: Коллективная монография / под общей ред. В.И. Гайдука, А.В. Бузгалина. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 519 с.

References

1. Tubalec A.A. Jekonomicheskie problemy razvitija i gosudarstvennogo regulirovanija malyh form hozjajstvovanija APK / A.A. Tubalec, R.N. Lisovskaja, A.V. Tolmachev // Nauch. zhur. KubGAU [Jelektr. resurs] – Krasnodar: KubGAU. – № 84(10). – 2012. – <http://ej.kubagro.ru/2012/10/pdf/79.pdf>.

2. Jekonomika regionov: tendencii razvitija : monografija / [I.L. Avdeeva, I.G. Akchurina, E.S. Alehina i dr.]; pod obshhej red. prof. A.V. Tolmacheva. – Kniga 21. – Moskva: Nauka: inform; Voronezh: VGPU, 2013. – 329 s.

3. Rossijskaja jekonomicheskaja model': soderzhanie i struktura: Kollektivnaja monografija / pod obshhej red. V.I. Gajduka, A.V. Buzgalina. – Krasnodar: Prosveshhe-nie-Jug, 2012. – 519 s.